YOU CAN WIN

تم جیت سکتے ہو

25 زبانوں میں ترجمہ ہوکر 50 لاکھ
سے زیادہ تعداد میں فروخت ہونے والی منفرد کتاب

مصنف: شِو کھیڑا مترجم: محمد احسن بٹ

دارالشعور www.darulshaour.com

Scanned with CamScanner

25 زبانوں میں ترجمہ ہوکر 50 لاکھ

سے زیادہ تعداد میں فروخت ہونے والی منفرد کتاب

You Can Win

تم جیت سکتے ہو

مصنف: شِو کھیڑا

مترجم: محمد احسن بٹ

دَارُالشعُور

37-مزنگ روڈ، لاہور، پاکستان

Email:Info@darulshaour.com
www.darulshaour.com

Scanned with CamScanner

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

جملہ حقوق محفوظ ہیں

☆ نام کتاب : تم جیت سکتے ہو
☆ مصنف : شو کھیڑا
☆ مترجم : محمد احسن بٹ
☆ اشاعت : 2017ء
☆ مطبع : طیب شمشاد پرنٹرز، لاہور
☆ قیمت : -/500 روپے
☆ برائے :
دارالشعور 37 مزنگ روڈ، بک سٹریٹ، لاہور

اہتمام
محمد عباس شاد

042 37239138, 03009426395
Email:info@darulshaour.com
Www.darulshaour.com
Facebook.com\darulshaour

This is a Translation of

"YOU CAN WIN"

Written By

Shiv Khera

Translated By

Muhammad Ahsan Butt

Published By

Muhammad Abbas Shad

Scanned with CamScanner

اسی موضوع پر شاندار کتابیں

زندگی آنسو نہیں مسکراہٹ ہے

مصنف: لیری ونگٹ ۔ مترجم: رانا نوید اقبال

تبصرہ: برطانیہ کے مقبول ترین میگزین ''سپیرٹ اینڈ ڈیسٹنی'' سے 10/10 نمبر حاصل کرنے والی یہ کتاب لوگوں کو خواب غفلت سے جگانے میں ایک خاص مقام رکھتی ہے اس کے قارئین کا کہنا ہے اس سے زیادہ جھنجھوڑنے والی کتاب انہوں نے آج تک نہیں پڑھی ہے۔

جیتنے والوں کی طرح سوچئے

مصنف: ڈاکٹر والٹر ڈوئیل سٹیپلز ۔ مترجم: زوہیب یاسر

تبصرہ: کامیاب ہونے کے لئے کامیابی کی ذہنیت تشکیل دینا ضروری ہے، مصنف نے کامیاب سوچ کو جدید سائنسی طرز پر پروان چڑھایا ہے کہ یہ کتاب کامیابی کی ضمانت تصور کی جانے لگی ہے، امریکی فٹ بال ٹیم نے اس کتاب کی مدد سے قومی چیمپئن شپ جیت لی تھی۔

ہاں، تم کر سکتے ہو!

مصنفین: سیم ڈیپ / لائل سسمین ۔ مترجم: تجمل یوسف

تبصرہ: شخصیت، خاندان، تعلیم و تربیت، تعلقات، ابلاغ، ملازمت اور کاروبار کی ترقی کے لئے بارہ سو عملی آئیڈیاز۔ آج تک کسی ایک کتاب میں اتنی بڑی آئیڈیاز اور تجاویز کی تعداد جمع نہیں کی گئی۔ دنیا کی چالیس زبانوں میں ترجمہ ہو کر **1** کروڑ **10** لاکھ کی تعداد میں فروخت ہونے والی دنیا کی بیسٹ سیلر کتاب۔

شکر گزاری کا جادو

مصنفہ: رہونڈا بائرن ۔ ترجمہ: پروفیسر زاہد محمود

تبصرہ: یہ کتاب آپ کو زندگی کے اس جادو سے روشناس کرواتی ہے، جس میں آپ صرف 28 دنوں میں ایک نئے اور خوش گوار احساس کے ساتھ جینا شروع کر دیتے ہیں اور آپ معاشی پریشانیوں، ذہنی الجھنوں اور ڈپریشن سے آزاد ہو جاتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

انتساب

اپنی والدہ محترمہ

کے نام

ان کی دی ہوئی تربیت کے طفیل ہی

میں اس کتاب کو لکھنے کے قابل ہوا۔

(ڈوگیرا)

Scanned with CamScanner

فہرست

پیش لفظ

(صفحہ نمبر 15 تا 18)

○ یہ کس قسم کی کتاب ہے ○ اس کتاب کو کیسے پڑھا جائے ○ ایک عملی منصوبہ بناؤ

پہلا باب

(صفحہ نمبر 19 تا 34)

رجحان..........کامیابی کی کنجی

○ تمہارا رجحان تمہیں کامیابی عطا کرتا ہے ○ تم جیت سکتے ہو ○ ہیروں کا کھیت ○ حضرت داؤد علیہ السلام اور گولائتھ ○ اداروں کے لیے رجحان کی اہمیت ○ ٹی کیو پی..........ٹوٹل کوالٹی پیپل ○ امتزاجِ فکر ○ تمہارے رویوں کا تعین کرنے والے عوامل ○ تم مثبت رویوں والے لوگوں کو کس طرح پہچان سکتے ہو ○ مثبت رویے کے فائدے ○ مثبت رویے کے اداروں کے لیے فائدے ○ منفی رویے کے نتائج ○ ہم اپنے منفی رویے سے آگاہ ہونے کے باوجود اُسے تبدیل کیوں نہیں کرتے ○ ایکشن پلان

دوسرا باب

(صفحہ نمبر 35 تا 68)

مثبت رویے کی تشکیل

○ مثبت رویے تشکیل دینا اور برقرار رکھنا ○ رویے کی تبدیلی کے سات مراحل ○ پہلا مرحلہ: توجہ تبدیل کرو، مثبت پہلو دیکھو ○ سونا تلاش کرو ○ بعض لوگ ہمیشہ منفی پہلو ڈھونڈتے ہیں ○ بھاپ سے چلنے والی کشتی ○ پانی پر چلنے والا کتا ○ امید پرست بنو ○ دوسرا مرحلہ: کام فوراً کرنے کی عادت اپناؤ ○ جب میں بڑا ہوں گا..........

○ تجزیے کا فالج ○ بہانوں کا سرطان ○ زمانہ حال میں جیو ○ کام ابھی کرنا ہے! ○ کاش ○ ہری بتیاں ○ تیسرا مرحلہ: شکر گزار بنو ○ ڈاکٹر اور شراب کے نشئی ○ چوتھا مرحلہ: مسلسل تعلیم ○ تعلیم اور دل کی تربیت ○ اقدار سے عاری تعلیم ○ علم طاقت نہیں ہے ○ جاہل باپ پڑھا لکھا بیٹا ○ کامیابی اور "پانچ سی" ○ چلتے پھرتے انسائیکلو پیڈیا ○ تعلیم یافتہ کسے کہتے ہیں ○ وسیع البنیاد تعلیم کیا ہے ○ ہم سب کسی نہ کسی صلاحیت کے حامل ہیں ○ جہالت کیا ہے؟ ○ کامن سینس ○ اپنی کلہاڑی کی دھار تیز رکھو ○ اپنے ذہن کو "خوراک" مہیا کرتے رہو ○ مثبت تعلیم، مثبت سوچ ○ پانچواں مرحلہ: مثبت عزت نفس ○ ہم مثبت عزتِ نفس کس طرح پیدا کر سکتے ہیں ○ چھٹا مرحلہ: منفی اثرات سے بچو ○ منفی اثرات ○ سگریٹ، منشیات اور شراب ○ فحاشی ○ منفی فلمیں اور ٹیلی ویژن پروگرام ○ گالیاں ○ راک موسیقی ○ ساتواں مرحلہ: ضروری کاموں کو پسند کرنا سیکھو ○ اپنے دن کا آغاز کسی مثبت کام سے کرو ○ جیتنے والا بمقابلہ ہارنے والا ○ عملی اقدامات ○ ایکشن پلان

تیسرا باب

(صفحہ نمبر 69 تا 108)

کامیابی

○ کامیابی کیا ہے؟ ○ ہم کامیابی کسے کہتے ہیں ○ کامیابی کے راستے میں حائل حقیقی یا خیالی رکاوٹیں ○ جیت کے لیے کیا ضروری ہے؟ ○ جدوجہد ○ تتلی کی مثال ○ رکاوٹوں کو راستے سے ہٹانا ○ آسان ہونے سے پہلے.......... ○ ہم کامیابی کو کیسے ماپتے ہیں؟ ○ کامیابی کی ہر داستان ناکامی کی کہانی بھی ہوتی ہے!! ○ اگر تم سوچتے ہو ○ عظیم ترین صلاحیت ○ ناکام لوگوں کی اقسام ○ زندگی کیفے ٹیریا ہے!! ○ انتخاب اور سمجھوتے ○ زندگی انتخاب سے کیسے بھری ہوئی ہے؟ ○ زندگی سمجھوتوں سے کیسے بھری ہوئی ہے؟ ○ کامیابی کے لیے کیا ضروری ہے ○ سقراط کا واقعہ ○ فطرت سے سیکھو

Scanned with CamScanner

○جنتِ گم گشتہ ○ کردار مشکل حالات میں تعمیر ہوتا ہے ○میدان مت چھوڑنا! ○ریاض ○زاویۂ نگاہ○ کامیابی دلانے والی صفات ○ایکشن پلان

چوتھا باب

(صفحہ نمبر 109 تا 140)

انسان کو ناکام کروانے والے رویے

○ناکامی کی 20 وجوہات ○خطرے ○یہ بھی ممکن ہے کہ آسان راستہ ہی مشکل ہو ○ہارنے والے شارٹ کٹس ڈھونڈتے ہیں ○لالچ کیسے پیدا ہوتا ہے؟ ○سورج کے ساتھ مقابلہ ○ کامیابی کا ایک راز ○یقینِ کامل اور عقیدہ ○ تین قسم کے لوگ ○ سبب اور مسبب کا قانون ○ کشش کے قوانین ○ تیاری ○ تیاری اعتماد کو جنم دیتی ہے ○ خود سے پوچھو: ○بندروں کے شکاری ○ناکامی کا خوف ○ خرگوش اور کچھوے کی معروف کہانی کا سبق ○بدقسمت لوگ ○ دنیا گھوڑے سے تیز رفتار ہے ○ قسمت انہی کا ساتھ دیتی ہے جو اپنی مدد آپ کرتے ہیں ○ تقدیر پرستی کے رویے سے نجات ○ تقدیر کی مہربانی ○ قسمت ○ خواہش اور کامیابی ○ کامیابی کی ترکیب ○ کامیابی کا کریش کورس ○ایکشن پلان

پانچواں باب

(صفحہ نمبر 141 تا 156)

عمل کی تحریک

○جذباتی ضرورتیں ○ محرک کی تعریف ○ تحریک کس طرح کام کرتی ہے؟ ○ تحریک اور فیضان میں فرق ○داخلی اور خارجی تحریک ○ملازمت اور تحریک ○ بے عملی کی تحریک دینے والے عوامل ○ تحریک دینے والے اقدامات ○ نتیجہ ○ایکشن پلان

Scanned with CamScanner

چھٹا باب

(صفحہ نمبر 157 تا 188)

عزتِ نفس

○ عزتِ نفس کیا ہے؟ ○ ہمارا اپنے بارے میں تصور ○ عزتِ نفس کے چند فائدے ○ پست عزتِ نفس ○ پھولوں بھری شاخ اور کانٹے دار جھاڑی ○ دکھاوا ○ پست عزتِ نفس کی وجوہات ○ بچہ ادائے فرض میں کوتاہی کرنا کس طرح سیکھتا ہے ○ بچے کیا سیکھتے ہیں؟ ○ خود اعتمادی کی تشکیل ○ تعلیم ○ بُرے نمونے ○ غیر منصفانہ موازنے ○ کامیابی اور ناکامی کا ''گردابی اثر'' ○ ناکام ہونے اور ناکامی کا فرق ○ کاملیت کی غیر حقیقت پسندانہ توقعات ○ ڈسپلن کا فقدان ○ ڈسپلن آزادی دیتا ہے ○ میں آزاد ہونا چاہتا ہوں ○ ڈسپلن محبت آمیز سختی ہے ○ ''پیار کے نام'' ○ اہانت ○ درست اقدار کی تعلیم ○ مثبت عزتِ نفس پیدا کرنے کے طریقے ○ زخموں کے داغوں کو ستارے بنالو ○ ذہانت آمیز جہالت سیکھو ○ ایسے لوگوں کی مدد کرو جو تمہیں صلہ نہیں دے سکتے ○ تعریف سننا اور تعریف کرنا ○ ذمہ داری قبول کرو ○ نظم کے پابند بنو ○ مقاصد و اہداف کا تعین کرو ○ اعلیٰ کردار والے لوگوں سے روابط قائم کرو ○ دوستی کا امتحان ○ داخلی تحریک بمقابلہ خارجی تحریک ○ مثبت خود کلامی کیا کرو ○ طاقت کمزوری بھی بن سکتی ہے ○ کمزوری طاقت بھی بن سکتی ہے ○ تحمل سے کام لیا کرو ○ کمزوریوں اور طاقتوں کی فہرست ○ ایکشن پلان

ساتواں باب

(صفحہ نمبر 189 تا 200)

خوش گوار شخصیت

○ خوش گوار شخصیت کیا ہے؟ ○ زندگی ایک بازگشت ہے ○ زندگی بومرینگ ہے

○ ایثار کا انعام ○ غیر خوش گوار شخصیت کی خصوصیات ○ انا اور تکبر میں فرق ○ انا پرستی اور دنیا کا محور ○ خود غرضی ○ حسد.......... کیکڑا ذہنیت ○ خالی [illegible] ○ ہم کیسے دیکھتے ہیں ○ اعتبار ○ ایکشن پلان

آٹھواں باب

(صفحہ نمبر 201 تا 244)

مثبت شخصیت کی تعمیر کے 25 اصول

○ پہلا اصول: ذمہ داری قبول کرو ○ الزام تراشی کا کھیل ختم کر دو ○ سماجی ذمہ داری ○ دوسرا اصول: مہذب بنو ○ تیسرا اصول: دونوں فریقوں کی جیت کا سوچو ○ چوتھا اصول: لفظوں کا انتخاب ○ بولے ہوئے لفظ واپس نہیں آتے ○ پانچواں اصول: تنقید اور شکایت مت کرو ○ مثبت تنقید ○ تنقید سننا ○ چھٹا اصول: مسکراؤ ○ ساتواں اصول: مثبت تعبیر ○ آٹھواں اصول: اچھے سننے والے بنو ○ نواں اصول: پُرجوش بنو ○ دسواں اصول: دیانت دارانہ اور مخلصانہ تعریف کرو ○ تعریف اور خوشامد کا فرق ○ گیارہواں اصول: غلطی تسلیم کرو ○ بارہواں اصول: جھگڑا نہیں بحث کرو ○ جھگڑوں کا انجام ○ بحث اور جھگڑے میں فرق ○ بحث کے 12 اصول ○ تیرہواں اصول: بے بنیاد باتیں نہ کرو ○ چودھواں اصول: وعدہ خلافی مت کرو ○ پندرھواں اصول: شکر گزار بنو ○ گوتم بدھ کی کہانی ○ بائی داوے ○ سولہواں اصول: وفادار بنو ○ مَیں جانتا تھا تم ضرور آؤ گے ○ سترہواں اصول: کینہ پرور مت بنو ○ افسوس ہے مجھ پر ○ اٹھارہواں اصول: دیانت داری اور اخلاص اپناؤ ○ ایک پاؤنڈ مکھن ○ شیر آیا ○ آدھا سچ مت بولو ○ باتیں بڑھا چڑھا کر کرنا ○ مخلص بنو ○ دیانت داری کا دوسرا رُخ ○ انیسواں اصول: عجز و انکسار اپناؤ ○ دوسروں کو سمجھو اور اُن کا خیال رکھو ○ سخاوت کرو ○ مہربان بنو ○ اکیسواں اصول: ملنساری اپناؤ ○ ادب آداب اور اچھے اطوار ○ بائیسواں اصول: حسِ مزاح پیدا کرو ○ مزاح کی صحت بخش قوت ○ تیئیسواں اصول: دوسروں کی تذلیل مت کرو

Scanned with CamScanner

○ تئیسواں اصول: دوست بناؤ دوست بناؤ ○ قربانی ○ اچھے موسموں کا دوست ○ دوستی کی اقسام ○ دوستانہ تعاون ○ چوبیسواں اصول: دوسروں کو تکلیف نہ دو اور ہمدرد بنو ○ ایکشن پلان

نواں باب

(صفحہ نمبر 245 تا 262)

تحت الشعور اور عادتیں
مثبت کردار اور مثبت عادتوں کی تشکیل

○ اچھی عادتیں اپناؤ ○ ہم عادتوں کو کس طرح تشکیل دیتے ہیں ○ تربیت ○ ہم تربیت کیسے حاصل کرتے ہیں ○ جو دو گے وہی ملے گا ○ شعور اور تحت شعور ○ ذہن کو ایک خاص سانچے میں ڈھالنا ○ فطرت خلا سے نفرت کرتی ہے ○ تبدیلی کی مزاحمت ○ مثبت عادتیں اپنانا ○ خود کو ہدایات دینا ○ منفی ہدایات ○ تحت الشعور کو تیار کرنا ○ ذہن میں تصویر سازی کا عمل ○ مثبت عادتیں اپنانے کا 21 روزہ فارمولا ○ ایکشن پلان

دسواں باب

(صفحہ نمبر 263 تا 276)

اہداف کا تعین

○ اپنی نظریں ہدف پر جمائے رکھو ○ اہداف کیوں ضروری ہیں ○ خواب کو حقیقت میں بدلنے والے اقدامات ○ اکثر لوگ اہداف کا تعین کیوں نہیں کرتے ○ اہداف متوازن ہونے چاہئیں ○ توازن ○ مقدار نہیں معیار ○ صحت ○ سماجی ذمہ داری ○ اپنے اہداف کا جائزہ لو ○ اہداف اور اقدار ○ حرکت اور ترقی ○ بے معنی اہداف ○ ایکشن پلان

Scanned with CamScanner

گیارھواں باب

(صفحہ نمبر 277 تا 311)

درست وجہ، درست اقدام

اقدار اور وژن

○ نظامِ اقدار کا جائزہ ○ ماما ٹیسٹ ○ بابا ٹیسٹ ○ ہمارا نظامِ اقدار کس طرح تبدیل ہوتا ہے ○ زمانہ بدل رہا ہے ○ پیسے کا سوال ○ محنت کی افادیت ○ کردار اَن مول ہوتا ہے ○ جسے پیسہ نہیں خرید سکتا ○ دو قسم کے المیے ○ میڈاس ٹچ ○ کہانی کا سبق ○ لوگ تمہیں کیسے یاد کریں ○ چھوٹے کام، بڑا فرق ○ کہانی ○ کیا تمہاری زندگی بچائے جانے کے قابل ہے ○ کمٹمنٹ ○ بدمعاشی اور کمٹمنٹ ○ سب سے بڑی کمٹمنٹ ○ اقدار سے کمٹمنٹ ○ اخلاقیات ○ اچھا انسان، اخلاقی انسان ○ ایک عمومی مغالطہ ○ سہولت کی اخلاقیات ○ معیارات ○ اکثریت کا اتفاق ○ اخلاقیات اور قانون ○ زندگی کا مقصد ○ مقصد کے ساتھ جینا ○ ہم اپنی اقدار کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟ ○ جیت بمقابلہ جیتنے والا ○ تین متاثر کن جیتنے والے ○ جیتنے والے شکر کرنے والے ہوتے ہیں ○ کامیابی کا خاکہ ○ کھلاڑیوں والی ذہنیت ○ جیتنے والوں کا ورثہ ○ بدلتی ہوئی اقدار ○ پرانی اقدار ○ تمہارا کردار کتنا مضبوط ہے ○ اخلاقیات پر حملہ ○ اخلاقیات اور کاروبار ○ نتیجہ ○ ایکشن پلان

Scanned with CamScanner

Scanned with CamScanner

پیش لفظ

"کامیابی کا مطلب ناکامیوں کی عدم موجودگی نہیں ہے، اس کا مطلب تو ہے حتمی مقاصد کا حصول۔اس کا مطلب جنگ میں فتح پانا ہے لیکن ہر جنگ میں نہیں۔"

(ایڈون سی بلس)
(Edwin C.Bliss)

آپ ایسے لوگوں سے مل چکے ہوں گے جو اپنی ساری زندگی آوارہ و بے خانماں رہتے ہیں۔وہ ایسے لوگ ہوتے ہیں کہ ہر اس شے کو قبول کر لیتے ہیں جو قسمت ان کے لیے لے کر آتی ہے۔یہ بھی ممکن ہے کہ ان میں سے چند لوگ اتفاقیہ طور پر کامیاب ہو جائیں تاہم بیش تر لوگ ساری زندگی اضطراب، افسردگی، ناخوشی اور مایوسی کے عالم میں گزار دیتے ہیں۔

یہ کتاب ایسے لوگوں کے لیے نہیں ہے۔وہ لوگ نہ تو کامیابی کا عزم کیے ہوئے ہیں اور نہ ہی کامیابی حاصل کرنے کے لیے انتہائی ضروری اقدامات پر عمل درآمد کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں............یعنی کامیابی کے لیے وقت مختص کرنا اور سعی و جدوجہد کرنا۔

یہ کتاب تمہارے لیے ہے۔صرف یہ اُمر کہ تم اس کتاب کا مطالعہ کر رہے ہو، یہ ظاہر کرتا ہے کہ تم اِس وقت جیسی زندگی گزار رہے ہو، اُس سے زیادہ باثروت (Richer) اور زیادہ آسودہ زندگی بسر کرنا چاہتے ہو۔

یہ کس قسم کی کتاب ہے؟

ایک اعتبار سے یہ کتاب ایک تعمیراتی ہدایت نامہ (Construction Manual)

ہے۔اس میں ان آلات اور اوزاروں کا ذکر کیا گیا ہے جو کہ کامیابی کے لیے ضروری ہوتے ہیں۔ یہ کتاب ایک کامیاب اور ثمر آور (Rewarding) زندگی کو تعمیر کرنے کا خاکہ (Blueprint) پیش کرتی ہے۔

دوسرے اعتبار سے یہ پکوانوں کی کتاب ہے۔اس میں اُن اجزا (Ingredients) ....یعنی اصولوں ....کو بیان کیا گیا ہے، جو کہ کامیابی حاصل کرنے کے لیے ضروری ہوتے ہیں۔اس کتاب میں وہ ترکیب (Recipe) درج کی گئی ہے جس کے مطابق تم مذکورہ اجزاء کو درست تناسب (Correct Proportion) سے باہم ملا سکتے ہو اور کامیابی کے لذیذ پکوان سے لطف اندوز ہو سکتے ہو۔

تاہم سب سے بڑھ کر یہ ایک رہنما کتاب (Guide Book) ہے۔ایک ایسی کتاب جو تمہیں یہ رہنمائی دیتی ہے کہ تم نے کس طرح مرحلہ وار (Step By Step) خواب دیکھنے ہیں اور کس طرح کامیابی حاصل کرنی ہے۔یہ کتاب تمہیں رہنمائی دیتی ہے کہ تم نے کامیابی حاصل کرنے کے لیے کس طرح اپنی ذات کے اندر نہاں صلاحیتوں (Potentials) کا در غیر مقفّل کرنا ہے۔

اس کتاب کو کیسے پڑھا جائے

یہ کتاب تمہیں نئے اہداف و مقاصد کے تعین میں مدد دے گی، یہ تم میں ایک نیا شعورِ مقصد (Sense of Purpose) پیدا کرے گی اور تمہاری ذات اور تمہارے مستقبل کے حوالے سے نئے تصورات کو جنم دے گی۔جیسا کہ اس کے عنوان سے ظاہر ہے یہ کتاب تمہارے لیے تاحیات کامیابی کو یقینی بنائے گی۔

تاہم یہ بات ذہن نشین رہے کہ اس کتاب میں درج تصورات ایک ہی نشست میں ساری کتاب پڑھ ڈالنے یا محض سرسری انداز سے پڑھنے سے تمہارے شعور کا حصہ نہیں بنیں گے۔اسے تو آہستہ آہستہ اور غور سے پڑھنا ہوگا............یعنی ایک وقت میں صرف ایک باب۔جب تک تمہیں یہ یقین نہ ہو جائے کہ تم پچھلے باب میں درج تصورات کو پوری

Scanned with CamScanner

طرح سمجھ چکے ہو، اگلے باب کا مطالعہ شروع مت کرنا۔

اس کتاب کو ایک کتابِ عمل *(Work Book)* کی طرح استعمال کرو۔ جہاں مناسب ہو نوٹس *(Notes)* لکھو۔ مطالعے کے دوران تحریر نمایاں کرنے والا قلم *(Highlighter)* استعمال کرو اور ان لفظوں یا جملوں یا پیراگرفوں کو نشان زد *(Mark)* کرو جو تمہیں زیادہ جاں دار *(Vital)* یا بالخصوص اپنے لیے اطلاق کے قابل لگیں۔

مطالعے کے دوران ہر باب کے تصورات کو اپنی بیوی یا اپنے شوہر یا کسی قریبی دوست سے بیان کرو اور ان پر تبادلۂ خیال کرو۔ ایسا شخص جو تمہاری خوبیوں اور خامیوں سے واقف ہو، اُس کی رائے تمہارے لیے خاص طور پر معاون و مددگار ہو سکتی ہے۔

ایک عملی منصوبہ بناؤ

اس کتاب کے مقاصد میں سے ایک یہ ہے کہ تمہیں تمہاری آئندہ کی ساری زندگی کے لیے ایک عملی منصوبہ *(Action Plan)* تیار کرنے میں مدد دی جائے۔ اگر تم نے پہلے کبھی عملی منصوبہ نہیں بنایا تو مَیں تمہیں بتاتا ہوں کہ اس کے لیے تمہیں کن باتوں کا تعین کرنا ہوتا ہے:

1۔ تم کیا حاصل کرنا چاہتے ہو۔
2۔ تم اسے کس طرح حاصل کرنے کی توقع رکھتے ہو۔
3۔ تم اسے کب حاصل کرنا چاہتے ہو۔

اس کتاب کے مطالعے کے دوران ایک نوٹ بک *(Note Book)* اپنے پاس رکھو۔ اسے تین حصوں میں تقسیم کرو۔ ایک حصہ مقاصد کے لیے، دوسرا حصہ ان کے حصول کے مراحل کے لیے اور تیسرا حصہ کامیابی کے نظام الاوقات *(Time Table)* کے لیے۔

جب تم اس کتاب کا مطالعہ کر چکو گے تو یہ نوٹ بک تمہارے لیے اُس بنیاد کا کام دے گی جس پر تم اپنی زندگی کی نئی عمارت تعمیر کر سکو گے۔

Scanned with CamScanner

اس کتاب میں بیان کیے گئے اصول ہمہ گیر نوعیت کے ہیں۔ انہیں کسی بھی صورتِ حال، کسی بھی ادارے میں استعمال کیا جاسکتا ہے .... جیسا کہ افلاطون نے کہا ہے:

"سچ ابدی ہوتا ہے۔"

میں نے اس کتاب میں ہر جگہ مذکر کا صیغہ استعمال کیا ہے، جس کا مقصد صرف تحریر کی سہولت ہے۔ اصولوں کا اطلاق دونوں اصناف (Genders) پر ہوتا ہے۔ اس کتاب کی اساس یہ خیال ہے کہ بہت سے لوگ اس وجہ سے ناکام نہیں ہوتے کہ وہ نااہل ہوتے ہیں یا یہ کہ ان میں ذہانت نہیں ہوتی بلکہ اس وجہ سے کہ ان میں خواہش، سمت، لگن (Dedication) اور نظم (Discipline) کی کمی ہوتی ہے۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

پہلا باب

رجحان..........کامیابی کی کنجی

- تمہارا منتخب کیا ہوا شعبہ کوئی بھی ہو، کامیابی کی اساس رجحان ہے۔
- وہ خوش تھا کیونکہ وہ قناعت کرنے والا تھا۔ وہ قناعت کرنے والا تھا کیونکہ وہ خوش تھا۔ وہ ناخوش تھا کیونکہ وہ قناعت کرنے والا نہیں تھا۔ وہ قناعت کرنے والا نہیں تھا کیونکہ وہ ناخوش تھا۔

Scanned with CamScanner

ایک آدمی غبارے بیچ کر روزی کماتا تھا۔ اس کے پاس لال، پیلے، نیلے اور ہرے............ ہر رنگ کے غبارے ہوتے تھے۔ جب بھی کام مندا ہوتا، وہ ہیلیئم (Helium) گیس سے بھرا ایک غبارہ اڑا دیتا۔ جب بچے غبارے کو اڑتا ہوا دیکھتے تو اس کی طرف متوجہ ہو جاتے اور ان میں غبارے خریدنے کی خواہش ابھرتی۔ وہ آ کر غبارے والے سے غبارے خریدتے اور یوں اس کا مندا ختم ہو جاتا۔ دِن بھر میں جب بھی کام مندا ہوتا غبارے والا اسی طرح ایک غبارہ اڑا دیتا۔ ایک دن کسی نے غبارے والے کی قمیض پیچھے سے کھینچی۔ اس نے مڑ کر دیکھا۔ وہ ایک چھوٹا سا لڑکا تھا۔ لڑکے نے پوچھا، "اگر تم کالے رنگ کے غبارے کو اڑاؤ تو کیا وہ اُڑے گا؟" غبارے والے نے جواب دیا، "بیٹا! غبارے رنگ کی وجہ سے نہیں بلکہ اس میں موجود گیس کی وجہ سے اڑتے ہیں۔"

یہی اصول ہماری زندگیوں پر بھی صادق آتا ہے: جو کچھ اندر ہے، وہی اہم ہے............ اور ہمارے اندر موجود ہمیں بلندی پر لے جانے والی شے ہے: ہمارا رجحان۔ ہارورڈ یونیورسٹی کے ولیم جیمز نے کہا تھا، "میری نسل کی عظیم ترین دریافت یہ ہے کہ انسان اپنے ذہنی رجحان کو بدل کر اپنی زندگیوں کو تبدیل کر سکتے ہیں۔"

تمہارا رجحان تمہیں کامیابی عطا کرتا ہے

ہارورڈ یونیورسٹی کی ایک تحقیق سے پتا چلا کہ جب بھی کوئی شخص ملازمت حاصل کرتا ہے یا ترقی پاتا ہے اس کا 85 فی صد سبب اس کا رجحان ہوتا ہے۔ جبکہ ذہانت اور مخصوص حقائق واعداد و شمار (Facts and Figures) کا علم ملازمت یا ترقی کے حصول کا صرف 15 فی صد سبب ہوتا ہے۔ یہ امر حیران کر دینے والا ہے کہ تعلیم کا تقریباً 100 فی

صد بجٹ حقائق اور اعداد و شمار کی تدریس پر خرچ کر دیا جاتا ہے جو کہ زندگی میں کامیابی کے لیے صرف 15 فی صد ضروری ہیں!

تم جیت سکتے

رجحان ایک بہت اہم لفظ ہے۔ اس کا اطلاق زندگی کے ہر شعبے پر ہوتا ہے۔ بشمول فرد کی ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی کے۔ ذرا سوچو: کیا کوئی ایگزیکٹو (Executive) اچھے رجحان کی عدم موجودگی میں اچھا ایگزیکٹو بن سکتا ہے؟ کیا والدین، اساتذہ، سیلز پرسنز (Sales Persons)، آجر (Employers) اور اجیر (Employees) اچھے رجحان کے بغیر اپنے اپنے کردار (Roles) اچھی طرح ادا کر سکتے ہیں؟

تمہارا منتخب کیا ہوا شعبہ کوئی بھی ہو، کامیابی کی اساس رجحان ہے۔

اگر رجحان کامیابی کے لیے اتنا اہم ہے تو کیا تمہیں زندگی کے لیے اپنے رجحان کا تجزیہ نہیں کرنا چاہیے اور یہ سوچنا نہیں چاہیے کہ تمہارا رجحان تمہارے مقاصد پر کیسے اثر انداز ہوتا ہے؟

"ہیروں کا کھیت"

حفیظ ایک کسان تھا۔ وہ خوش اور قانع (قناعت کرنے والا) تھا۔ وہ اس لیے خوش تھا کیونکہ وہ قناعت کرنے والا تھا۔ وہ اس لیے قناعت کرنے والا تھا کہ وہ خوش تھا۔ ایک روز ایک دانا شخص اس سے ملا۔ دانا شخص نے اُسے ہیروں کی قدر و قیمت کے بارے بتایا۔ اس نے بتایا، "اگر تمہارے پاس اپنے انگوٹھے جتنا بڑا ہیرا ہو تو تم اپنے پورے شہر کو خرید سکتے ہو اور اگر تمہارے پاس اپنی مٹھی جتنا بڑا ہیرا ہو تو تم پورے ملک کو خرید سکتے ہو۔" دانا شخص چلا گیا جبکہ حفیظ رات بھر سو نہیں سکا۔ وہ ناخوش تھا کیونکہ وہ قناعت کرنے والا نہیں تھا۔ وہ قناعت کرنے والا نہیں تھا کیونکہ وہ ناخوش تھا۔

اگلے دن حفیظ نے اپنا کھیت بیچا، گزر اوقات کے لیے اپنی بیوی کو تھوڑی سی رقم دی اور ہیروں کی تلاش میں چل پڑا۔ اس نے سارے ملک میں تلاش کیا لیکن ہیرے کہیں

Scanned with CamScanner

نہ ملے۔اپنے ملک کے بعد وہ دوسرے ملکوں کی خاک چھانتا پھرا لیکن گوہرِ مقصود ہاتھ نہ آیا۔آخر ایک وقت ایسا آیا کہ وہ جذباتی و ذہنی اور مالی اعتبار سے تباہ و برباد ہو گیا۔وہ اتنا دل شکستہ و مایوس ہوا کہ اس نے دریا میں کود کر خودکشی کر لی۔

اُدھر جس شخص نے اس کا کھیت خریدا تھا، وہ ایک دن کھیت میں ہل چلا رہا تھا کہ ہل کی نوک کسی دھات سے ٹکرائی۔اس نے زمین کھودی تو نیچے سے ایک دیگچہ نکلا جس کے اندر چمک دار پتھر بھرے ہوئے تھے۔وہ آدمی بھی نہیں جانتا تھا کہ ان چمک دار پتھروں کو ہیرا کہتے ہیں اور یہ بہت قیمتی ہوتے ہیں۔اس نے یہ سوچ کر ان میں سے ایک پتھر نکال لیا کہ اسے اپنے گھر کی بیٹھک میں سجائے گا۔باقی ہیرے اس نے دیگچے ہی میں رہنے دیے اور دیگچے کو دوبارہ کھیت کی مٹی کھود کر گہرا دبا دیا۔گھر آ کر اس نے وہ پتھر بیٹھک میں ایک مینٹل پیس (Mantle Piece) پر سجا دیا۔اسی سہ پہر کا ذکر ہے، وہ دانا شخص آیا۔اس نے چمکتا ہوا پتھر دیکھا تو پوچھا، ''کیا حفیظ واپس آ گیا ہے؟'' نئے مالک نے جواب دیا، ''نہیں، لیکن آپ نے یہ کیوں پوچھا؟'' دانا شخص نے کہا، ''اس لیے کہ یہ ہیرا ہے۔'' نئے مالک نے کہا، ''نہیں یہ تو محض ایک پتھر ہے جو مجھے اپنے کھیت سے ملا ہے۔آیئے مَیں آپ کو دکھاتا ہوں وہاں اور بھی بہت سے ایسے پتھر موجود ہیں۔'' انہوں نے جا کر مزید پتھر نکالے اور یہ پرکھنے کے لیے بھجوا دیے کہ وہ ہیرے ہیں یا نہیں ہیں۔پرکھنے سے پتا چلا کہ وہ پتھر واقعی ہیرے ہیں۔گویا وہ کھیت ہیروں کا کھیت تھا☆

سوال یہ ہے کہ:

اس کہانی سے کیا سبق (Moral) ملتا ہے؟

اس سے چھ سبق ملتے ہیں:

1۔ جب ہمارا رجحان درست ہوتا ہے تب ہمیں اس حقیقت کا علم ہوتا ہے کہ ہم ہیروں کے کھیت کے مالک ہیں۔موقع (Opportunity) ہمیشہ ہمارے

☆ یہ رسل کورن ویل (Russell Cornwell) کی کہانی Acres of Diamonds کا خلاصہ ہے۔ رسل نے اس کہانی کی بنیاد پر ٹیمپل یونیورسٹی قائم کی تھی۔

Scanned with CamScanner

نہ ملے۔ اپنے ملک کے بعد وہ دوسرے ملکوں کی خاک چھانتا پھرا لیکن گوہرِ مقصود ہاتھ نہ آیا۔ آخر ایک وقت ایسا آیا کہ وہ جذباتی و ذہنی اور مالی اعتبار سے تباہ و برباد ہو گیا۔ وہ اتنا دل شکستہ و مایوس ہوا کہ اس نے دریا میں کود کر خودکشی کر لی۔

اُدھر جس شخص نے اس کا کھیت خریدا تھا، وہ ایک دن کھیت میں ہل چلا رہا تھا کہ ہل کی نوک کسی دھات سے ٹکرائی۔ اس نے زمین کھودی تو نیچے سے ایک دیگچہ نکلا جس کے اندر چمک دار پتھر بھرے ہوئے تھے۔ وہ آدمی بھی نہیں جانتا تھا کہ ان چمک دار پتھروں کو ہیرا کہتے ہیں اور یہ بہت قیمتی ہوتے ہیں۔ اس نے یہ سوچ کر ان میں سے ایک پتھر نکال لیا کہ اسے اپنے گھر کی بیٹھک میں سجائے گا۔ باقی ہیرے اس نے دیگچے ہی میں رہنے دیے اور دیگچے کو دوبارہ کھیت کی مٹی کھود کر گہرا دبا دیا۔ گھر آ کر اس نے وہ پتھر بیٹھک میں ایک مینٹل پیس (Mantle Piece) پر سجا دیا۔ اسی سہ پہر کا ذکر ہے، وہ دانا شخص آیا۔ اس نے چمکتا ہوا پتھر دیکھا تو پوچھا، ''کیا حفیظ واپس آ گیا ہے؟'' نئے مالک نے جواب دیا، ''نہیں، لیکن آپ نے یہ کیوں پوچھا؟'' دانا شخص نے کہا، ''اس لیے کہ یہ ہیرا ہے۔'' نئے مالک نے کہا، ''نہیں یہ تو محض ایک پتھر ہے جو مجھے اپنے کھیت سے ملا ہے۔ آیئے میں آپ کو دکھاتا ہوں وہاں اور بھی بہت سے ایسے پتھر موجود ہیں۔'' انہوں نے جا کر مزید پتھر نکالے اور یہ پرکھنے کے لیے بھجوا دیے کہ وہ ہیرے ہیں یا نہیں ہیں۔ پرکھنے سے پتا چلا کہ وہ پتھر واقعی ہیرے ہیں۔ گویا وہ کھیت ہیروں کا کھیت تھا۔☆

سوال یہ ہے کہ:

اس کہانی سے کیا سبق (*Moral*) ملتا ہے؟

اس سے چھ سبق ملتے ہیں:

1۔ جب ہمارا رجحان درست ہوتا ہے تب ہمیں اس حقیقت کا علم ہوتا ہے کہ ہم ہیروں کے کھیت کے مالک ہیں۔ موقع (*Opportunity*) ہمیشہ ہمارے

☆ یہ رسل کورن ویل (*Russell Cornwell*) کی کہانی *Acres of Diamonds* کا خلاصہ ہے۔ رسل نے اس کہانی کی بنیاد پر ٹیمپل یونیورسٹی قائم کی تھی۔

Scanned with CamScanner

قدموں تلے ہوتا ہے۔ ہمیں اسے پانے کے لیے کسی دوسری جگہ جانے کی ضرورت نہیں ہے۔ ضرورت صرف اس امر کی ہے کہ ہم اسے پہچان لیں۔

2۔ ہمیشہ ندی کے دوسرے کنارے پر اُگی ہوئی گھاس زیادہ سبز دکھائی دیتی ہے۔

3۔ جب ہم دوسرے کنارے والی گھاس کو دیکھ رہے ہوتے ہیں تب اُس کنارے کے لوگ ہماری سمت والی گھاس کو زیادہ سبز سمجھ کر دیکھ رہے ہوتے ہیں۔ وہ بھی چاہتے ہیں کہ ہماری سمت والی گھاس پر چلیں اور لطف اندوز ہوں۔

4۔ جو لوگ یہ نہیں جانتے کہ موقعے کو کس طرح پہچاننا ہے، وہ شکایت کرتے ہیں کہ جب موقعے نے ان کے دروازے پر دستک دی تھی تو شور بہت تھا، اس لیے وہ دستک کی آواز سُن نہیں سکے۔

5۔ جب موقع ہاتھ سے نکل چکا ہوتا ہے تب اسے پہچاننا آسان ہوتا ہے، بہ نسبت اس وقت کے جب وہ دستیاب ہو رہا ہوتا ہے۔

6۔ موقع صرف ایک بار دستک دیتا ہے۔ ایک موقعے کے ہاتھ سے نکل جانے کے بعد دوسرا موقع اچھا بھی ہو سکتا ہے اور بُرا بھی، تاہم وہ پہلے موقعے جیسا بالکل نہیں ہوتا۔ اس لیے درست وقت پر درست فیصلہ کرنا نہایت ضروری ہے۔ غلط موقعے پر کیا جانے والا درست فیصلہ غلط فیصلہ بن جاتا ہے۔

حضرت داؤد علیہ السلام اور گولائتھ

ہم سب بائبل کے اس قصے سے واقف ہیں جس میں حضرت داؤد علیہ السلام اور گولائتھ کی لڑائی کا واقعہ بیان کیا گیا ہے۔ گولائتھ ایک دیو نما شخص تھا۔ ہر کوئی اس سے خوف کھاتا تھا۔ ایک دن پندرہ سالہ چرواہا بچہ اپنے بھائیوں سے ملنے آیا۔ اس بچے نے کہا، ”تم اس دیو سے لڑنے کے لیے کیوں نہیں اُٹھتے؟“ بھائی گولائتھ سے خوف زدہ تھے۔ انہوں نے کہا، ”تمہیں دکھائی نہیں دیتا کہ وہ اتنا کیم شیم ہے کہ اسے مارا نہیں جا سکتا؟“ حضرت داؤد علیہ السلام نے کہا، ”نہیں، وہ اتنا بڑا نہیں ہے کہ اس مارا نہ جا سکے۔ اس کے کیم شیم ہونے کا

تو فائدہ یہ ہے کہ ہمارا کوئی وار خالی نہیں جا سکتا۔"

باقی واقعہ تاریخ کا حصہ ہے۔ ہم سب جانتے ہیں کہ کیا ہوا تھا۔ یہی کہ داؤد علیہ السلام نے اسے غلیل سے مار ڈالا تھا۔ دیو ایک ہی تھا، تناظر مختلف تھا!

ہمارا رجحان اس امر کا تعین کرتا ہے کہ ہم کسی ناکامی کو کس طرح دیکھیں گے۔ مثبت سوچ رکھنے والے شخص کے لیے رجحان کامیابی کا زینہ بن سکتا ہے جبکہ منفی سوچ رکھنے والے شخص کے لیے وہ راستے کا پتھر بن سکتا ہے۔ Think and Grow Rich اور کئی دوسری کتابوں کے مصنف نپولین ہل (Napolean Hill) کا کہنا ہے کہ ہر مسئلہ برابر کا یا بڑا موقع لے کر آتا ہے۔

اداروں کے لیے رجحان کی اہمیت

کیا تم نے کبھی سوچا ہے کہ بعض افراد، ادارے اور ملک دوسروں سے زیادہ کامیاب کیوں ہیں؟ یہ کوئی راز کی بات نہیں ہے۔ وہ اس لیے کامیاب ہیں کیونکہ وہ زیادہ مؤثر انداز میں سوچتے اور عمل کرتے ہیں۔ وہ اس کے لیے اپنے سب سے بیش قدر اثاثے سے سرمایہ کاری کرتے ہیں............اور وہ اثاثہ ہے لوگ۔

مَیں دنیا بھر کی بڑی کارپوریشنوں (Corporations) کے ایگزیکٹوز (Executives) سے تبادلۂ خیال کر چکا ہوں۔ مَیں نے ان سے ایک سوال پوچھا تھا: "اگر آپ کے پاس جادو کی چھڑی ہوتی اور اس سے آپ کسی ایک ایسی چیز کو تبدیل کر سکتے جو آپ کو بازار (Market Place) میں نمایاں برتری دلوا دیتی، پیداوار میں اضافہ کروا دیتی اور منافعوں کو بڑھا دیتی تو وہ چیز کون سی ہوتی؟" ان سب کا جواب ایک جیسا تھا۔ انہوں نے کہا کہ وہ اپنے لوگوں کے رجحانات کو بدلیں گے۔ بہتر رجحانات والے لوگ بہتر ٹیم پلیئر (Team Player) اور زیادہ وفادار ہوتے ہیں۔ عمومی طور پر ایسے لوگوں کی کمپنی کام کرنے کے لیے سب سے اچھی جگہ بن جاتی ہے۔

تجربہ سے پتا چلا ہے کہ افرادی وسائل (Human Resources) کاروبار کا

سب سے قیمتی اثاثہ ہوتے ہیں۔ لوگ سرمائے اور آلات و پیداوار سے زیادہ قدر و قیمت رکھتے ہیں۔ بدقسمتی سے افرادی وسائل ہی سب سے زیادہ ضائع ہونے والے وسائل ہیں۔ لوگ تمہارا سب سے بڑا اثاثہ بھی ہو سکتے ہیں اور تمہارے لیے سب سے زیادہ نقصان دہ بھی ہو سکتے ہیں۔

ٹی کیو پی............ٹوٹل کوالٹی پیپل (Total Quality People)

مَیں کسٹمر سروس (Customer Service)، فروخت کاری کی مہارتوں (Selling Skills) اور تزویراتی منصوبہ سازی (Strategic Planning) کے بے شمار تربیتی پروگراموں میں شرکت کے بعد اس نتیجے پر پہنچا ہوں کہ ان سب کے سامنے موجود بڑا چیلنج ایک ہی ہے یعنی یہ کہ کوئی پروگرام اُس وقت تک کارگر نہیں ہو سکتا جب تک کہ اس کی بنیاد درست نہ ہو............اور درست بنیاد ہے ٹی کیو پی (TQP)۔

سوال یہ ہے کہ ٹی کیو پی ہے کیا؟ ٹوٹل کوالٹی پیپل (Total Quality People) یعنی ''معیارِ کامل رکھنے والے لوگ'' وہ ہوتے ہیں جو باکردار، مستقل مزاج، اچھی اقدار (Values) اور مثبت رجحانات کے حامل ہوتے ہیں۔

میری بات کا غلط مفہوم نہ لو۔ تمہیں پروگراموں کی یقیناً ضرورت ہے، تاہم یاد رہے وہ صرف اسی صورت میں کارگر ہوں گے کہ جب تم درست بنیاد رکھتے ہو گے............ یعنی ٹوٹل کوالٹی پیپل۔ مثال کے طور پر کسٹمر سروس کے پروگرام میں شریک ہونے والوں کو سکھایا جا سکتا ہے کہ وہ ''پلیز'' (Please) اور ''تھینک یو'' (Thank You) جیسے الفاظ ادا کریں اور مسکرائیں اور گاہکوں سے ہاتھ ملائیں۔ تاہم سوال یہ ہے کہ اگر کوئی شخص خدمت کی خواہش ہی نہ رکھتا ہو تو وہ کتنی دیر تک مسکرا سکتا ہے؟ اس کے علاوہ یہ بھی حقیقت ہے کہ لوگ جھوٹی مسکراہٹ کو بھانپ جاتے ہیں۔ جب مسکراہٹ پُرخلوص نہ ہو تو غصہ دلاتی ہے۔
مَیں کہنا یہ چاہتا ہوں کہ ظاہری عمل کو نیت پر حاوی نہیں ہونا چاہیے بلکہ نیت کو ظاہری عمل پر حاوی ہونا چاہیے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ گاہکوں کی خدمت کرنے والے لوگوں کو ''پلیز''

اور ''تھینک یو'' بولنا چاہیے نیز مسکرانا چاہیے .... یہ باتیں اہم ہیں، تاہم یہ بات بھی ضرور ذہن میں رہے کہ اگر ان لوگوں میں خدمت کی خواہش ہوگی تو وہ سہولت اور عمدگی کے ساتھ اپنا کام کریں گے۔

کوئی شخص مشہور فرانسیسی فلسفی بلیز پاسکل (Blaise Pascal) سے ملا اور اس سے کہنے لگا، ''اگر میرے پاس آپ جیسی ذہانت ہوتی تو میں ایک بہتر انسان ہوتا۔''

پاسکل نے کہا، ''تم بہتر انسان بنو میرے جیسی ذہانت پالو گے۔''

عظیم اداروں کی پہچان اُجرتیں (Wages) اور کام کی صورتِ حال (Working Condition) سے نہیں بلکہ احساسات، رجحانات اور تعلقات سے ہوتی ہے۔ جب ملازم کہتے ہیں، ''ہم ایسا نہیں کر سکتے'' تو اس کے دو معانی ہو سکتے ہیں یا تو وہ یہ کہہ رہے ہوتے ہیں کہ وہ یہ نہیں جانتے کہ کوئی کام کس طرح کرنا ہے یا پھر وہ یہ کہہ رہے ہوتے ہیں کہ وہ کسی کام کو کرنا نہیں چاہتے۔ اگر وہ یہ کہیں کہ وہ کسی کام کو کرنا نہیں جانتے تو پھر یہ تیکنیکی تربیت کا معاملہ ہے۔ اگر وہ یہ کہیں کہ وہ کسی کام کو کرنا نہیں چاہتے تو پھر یہ رجحان کا معاملہ ہوسکتا ہے (یعنی انہیں کام کی کوئی پروا نہیں ہے) یا پھر یہ اقدار کا معاملہ ہوسکتا ہے (یعنی یہ کہ انہیں یقین نہیں ہے کہ انہیں اس کام کو کرنا چاہیے)۔

کیلگری ٹاور (Calgary Tower) 19008 میٹر اونچا ہے۔ اس کا کل وزن 10884 ٹن ہے، جس میں سے 6349 ٹن (یعنی تقریباً 60 فی صد) زمین کے نیچے ہے۔ اس سے پتا چلتا ہے کہ عظیم ترین عمارتوں کی بنیادیں مضبوط ترین ہوتی ہیں۔ جس طرح کوئی عظیم عمارت مضبوط بنیاد پر کھڑی ہوتی ہے، اُسی طرح کامیابی بھی مضبوط بنیاد پر استوار ہوتی ہے............ اور کامیابی کی بنیاد ہے رجحان۔

امتزاجی فکر (Holistic Approach)

مَیں امتزاجی فکر پر یقین رکھتا ہوں۔ ہم محض بازو اور ٹانگیں، آنکھیں اور کان، دل اور دماغ نہیں ہوتے بلکہ ایک مکمل انسان ہوتے ہیں۔ پورا انسان کام پر جاتا اور پورا

Scanned with CamScanner

انسان گھر واپس آتا ہے۔ ہم گھریلو مسئلوں کو کام پر لے جاتے ہیں اور کام کے مسئلوں کو گھر لے آتے ہیں۔ جب ہم گھریلو مسئلوں کو کام پر لے جاتے ہیں تو کیا ہوتا ہے؟ ہمارا ذہنی تناؤ بڑھ جاتا ہے۔ جس کی وجہ سے ہماری پیداواریت (Productivity) گھٹ جاتی ہے۔ اِسی طرح کام کے مسئلوں کو گھر لے آنے سے نہ صرف ہمارے گھرانے پر بلکہ ہماری زندگیوں کے ہر پہلو پر اثر پڑتا ہے۔ ذاتی، پیشہ ورانہ اور سماجی مسئلے ایک دوسرے پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

تمہارے رویوں کا تعین کرنے والے عوامل

مَیں تم سے ایک بات پوچھتا ہوں: یہ بتاؤ کہ کیا ہم رویّوں کو ساتھ لے کر پیدا ہوتے ہیں یا عمر میں بڑے ہونے کے ساتھ ساتھ انہیں تشکیل دیتے ہیں؟ وہ کون سے عوامل ہیں جو ہمارے رویّوں کا تعین کرتے ہیں؟ اگر تم اپنے ماحول کی وجہ سے زندگی کے حوالے سے منفی نقطۂ نظر کے حامل ہوں تو کیا تم اپنے رویے کو تبدیل کر سکتے ہو؟

ہم میں سے بیش تر لوگوں کے رویوں کی صورت گری ہمارے تشکیلی برسوں کے دوران ہوتی ہے۔

ہم مزاجی خصوصیات کے تو پیدائشی طور پر حامل ہوتے ہیں جبکہ تین عوامل ایسے ہیں جو کہ ہمارے رویوں کو تشکیل دیتے ہیں۔ رویے کے یہ ''تین ای'' *(Triple E's)* درج ذیل ہیں:

1۔ *Enviroment* یعنی ماحول
2۔ *Experience* یعنی تجربہ
3۔ *Education* یعنی تعلیم

آیئے اب ہم ان تینوں کا الگ الگ جائزہ لیتے ہیں۔

ماحول *(Enviroment)*

- گھر: مثبت یا منفی اثرات۔

- سکول: اساتذہ کا دباؤ۔
- کاروبار/ملازمت: تعاون کرنے والا یا ضرورت سے زیادہ تنقید کرنے والا سپروائزر۔
- ذرائع ابلاغ *(Media)*: ٹیلی ویژن، اخبارات، رسائل و جرائد، ریڈیو، فلمیں وغیرہ۔
- ثقافتی پس منظر
- مذہبی پس منظر
- روایات اور عقائد
- معاشرتی وسماجی ماحول
- سیاسی ماحول

یہ سب عناصر ایک **کلچر** *(Culture)* کو تشکیل دیتے ہیں۔ ہر جگہ ایک کلچر کی حامل ہوتی ہے............ خواہ وہ گھر ہو، کوئی ادارہ ہو، یا کوئی ملک ہو۔ مثال کے طور پر تمہارا جانا کسی ایسے سٹور میں ہو سکتا ہے جس کے مینیجرز سے لے کر سیلز مین تک سب کے سب یکساں طور پر مہربان، تعاون کرنے والے، دوستانہ انداز کے حامل اور خوش مزاج ہوں۔ اس کے برعکس ایک اور دکان کا عملہ بدتمیز اور بے ادب ہو سکتا ہے۔

تمہارا جانا کسی ایسے گھر میں ہو سکتا ہے جس کے والدین اور بچے مہذب و شائستہ، باادب اور مہمان کا خیال کرنے والے ہوں۔ تمہارا ایک ایسے گھر میں بھی جانا ہو سکتا ہے جس کے افراد کتے بلیوں کی طرح لڑتے رہتے ہوں۔

جن ملکوں میں حکومت اور سیاسی ماحول دیانت دارانہ ہوتا ہے تم دیکھو گے کہ اس ملک کے لوگ عموماً دیانت داری، قانون کی پابندی کرنے والے اور دوسروں کے کام آنے اور ان کی مدد کرنے والے ہوں گے۔ بدعنوان (کرپٹ) ماحول میں ایک دیانت دار انسان سخت مشکل سے دوچار ہوتا ہے۔ اسی طرح دیانت دارانہ ماحول میں ایک بدعنوان (کرپٹ) انسان بے چین رہتا ہے۔ اگر ماحول مثبت ہو تو انسان کی ازدواجی زندگی خوش

گوارہوتی ہے لیکن اگر ماحول منفی ہوتو اچھا انسان بھی کچھ نہیں کر پاتا۔

ہر جگہ کا کلچر اوپر سے نیچے آتا ہے۔ کلچر کبھی نیچے سے اوپر نہیں جاتا۔ کسی گھر، ادارے یا ملک کے سربراہ جیسے ہوں گے ویسا ہی ان کا کلچر ہوگا۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ ہم جائزہ لیں کہ ہم نے اپنے اور اپنے اردگرد کے لوگوں کے لیے کیسا ماحول تشکیل دیا ہے۔ منفی ماحول میں مثبت رویے کی توقع مشکل ہے۔ جن معاشروں میں لاقانونیت قانون بن جاتی ہے، ان معاشروں کے دیانت دار شہری بھی فریبی، بدمعاش اور ڈاکو بن جاتے ہیں۔

ذرا اس بات پر غور کرو کہ تم نے اپنے لیے جو ماحول تشکیل دیا ہے، وہ تم پر کیسے اثرات مرتب کر رہا ہے اور جو ماحول تم نے دوسروں کے لیے تشکیل دیا ہے، وہ ان پر کیسے اثرات ڈال رہا ہے۔

تجربات *(Experiences)*

ہمارا رویہ مختلف لوگوں کے ساتھ ہمارے مختلف تجربوں کی بنا پر تبدیل ہوتا ہے۔ اگر ہمیں کسی شخص کے ساتھ مثبت تجربہ ہوگا تو اس کے حوالے سے ہمارا رویہ بھی مثبت ہوگا اور اگر کسی شخص کے ساتھ ہمیں منفی تجربہ ہوگا تو ہم اس کے حوالے سے محتاط ہو جائیں گے۔ تجربے اور واقعات ہماری زندگی میں ''ریفرینس پوائنٹس'' *(Reference Points)* بن جاتے ہیں۔ ہم ان سے ایسے نتائج اخذ کرتے ہیں، جو ہمارے مستقبل کے لیے راہ نما خطوط *(Guidelines)* بن جاتے ہیں۔

تعلیم *(Education)*

تعلیم سے مراد رسمی اور غیر رسمی تعلیم ہے۔ ہم اصطلاحات کے سمندر میں ڈوبے جا رہے ہیں جبکہ علم اور دانش کی پیاس برقرار ہے۔ اگر علم کو عقل مندی سے استعمال کیا جائے تو وہ دانش میں ڈھل جاتا ہے اور دانش کامیابی میں ڈھل جاتی ہے۔

تعلیم دینے والے **(Educator)** کا کردار بہت ہی زیادہ اہمیت کا حامل ہے۔ استاد جو اثرات کسی بچے پر ڈالتا ہے، وہ تاابد برقرار رہتے ہیں۔ اس کے ڈالے ہوئے

Scanned with CamScanner

اثرات سے جنم لینے والے ذیلی اثرات کو ماپا یا شمار نہیں کیا جا سکتا۔

تعلیم کو صرف یہی نہیں سکھانا چاہیے کہ ہمیں کس طرح روزی کمانی ہے بلکہ یہ کہ ہمیں جینا کس طرح ہے۔

تم مثبت رویوں والے لوگوں کو کس طرح پہچان سکتے ہو؟

جس طرح بیماری کے نہ ہونے کا مطلب یہ نہیں ہوتا کہ فرد کی صحت اچھی ہے، بالکل اِسی طرح منفیت (Negativity) کے نہ ہونے سے کوئی شخص مثبت نہیں بن جاتا۔

مثبت رویوں کے حامل لوگ ایسے شخصی اوصاف کے مالک ہوتے ہیں کہ انہیں آسانی سے پہچانا جا سکتا ہے۔

- وہ دوسروں کا خیال رکھنے والے ہوتے ہیں۔
- وہ بااعتماد ہوتے ہیں۔
- ان میں عاجزی وانکساری ہوتی ہے۔
- وہ خود سے اور دوسروں سے اعلیٰ توقعات رکھتے ہیں۔
- وہ مثبت نتائج کی توقع رکھتے ہیں۔

مثبت رویوں کا حامل شخص ایسا درخت ہوتا ہے جو ہر موسم میں سرسبز اور پھل دار رہتا ہے۔اس کا ہمیشہ خیر مقدم کیا جاتا ہے۔

مثبت رویے کے فائدے

مثبت رویے کے بہت سے فائدے ہیں۔ان فوائد کو آسانی سے دیکھا جا سکتا ہے۔تاہم اس آسانی سے نظر آنے والی حقیقت کو آسانی سے نظر انداز بھی کیا جا سکتا ہے!

مثبت رویہ تمہیں درجِ ذیل فائدے عطا کرتا ہے:

- خوش گوار شخصیت
- توانائی
- مسرور زندگی

Scanned with CamScanner

- دوسرے لوگ تم سے متاثر ہوتے ہیں۔
- تم معاشرے کے ایسے فرد بن جاتے ہو جو لوگوں کے کام آتا ہے اور تم اپنے ملک کا اثاثہ بن جاتے ہو۔

مثبت رویے کے اداروں کے لیے فائدے

- اداروں کے لیے مثبت رویے کے فوائد درج ذیل ہیں:
- پیداواریت بڑھ جاتی ہے۔
- کارکن مل جل کر کام کرتے ہیں۔
- ماحول خوش گوار بن جاتا ہے۔
- کارکن ادارے کے وفادار بن جاتے ہیں۔
- منافع بڑھ جاتا ہے۔
- آجر، اجیر اور گاہکوں کے مابین عمدہ تعلقات قائم ہو جاتے ہیں۔
- تناؤ اور کشیدگی کم ہو جاتی ہے۔

منفی رویے کے نتائج

زندگی رکاوٹوں سے بھرا راستہ ہے اور اگر ہمارا رویہ منفی ہو تو ہم خود اپنے راستے کی رکاوٹ بن جاتے ہیں۔ جو لوگ منفی رویوں کے مالک ہوتے ہیں۔ وہ دوستی، ملازمت/کاروبار، ازدواجی زندگی اور دیگر تعلقات کے حوالے سے مشکلات سے دوچار رہتے ہیں:

منفی رویوں کے درجِ ذیل نتائج ہوتے ہیں:

- تلخی اور چڑچڑا پن
- شرمندگی و ندامت
- بے مقصد زندگی
- خراب صحت

منفی رویوں کا مالک شخص خود بھی بہت زیادہ تناؤ کا شکار رہتا ہے اور اپنے اردگرد

Scanned with CamScanner

کے لوگوں کو بھی تناؤ کا شکار بنا دیتا ہے۔

منفی رویوں کے حامل لوگ گھر اور کاروبار/ ملازمت کی جگہ پر ناخوش گوار ماحول کو جنم دیتے ہیں اور معاشرے کے لیے لعنت بن جاتے ہیں۔ منفی رویوں کے حامل لوگ اپنے منفی رویے اپنے اردگرد موجود دوسرے لوگوں اور آنے والی نسلوں کو منتقل کر دیتے ہیں۔

ہم اپنے منفی رویے سے آگاہ ہونے کے باوجود اُسے تبدیل کیوں نہیں کرتے؟

انسانی فطرت عموماً تبدیلی کی مزاحمت کرتی ہے۔ تبدیلی غیر آرام دہ ہوتی ہے۔ تبدیلی کے مثبت یا منفی اثرات سے قطع نظر تبدیلی اکثر اوقات تناؤ کو جنم دیتی ہے۔ بعض اوقات ہم اپنی منفیت کو اتنا آرام دہ محسوس کرتے ہیں کہ تبدیلی کے بہتر ہونے کے باوجود ہم اسے قبول نہیں کرتے۔ ہم منفی رویے پر قائم رہتے ہیں۔

چارلس ڈکنز نے ایک قیدی کے بارے میں لکھا ہے جو کہ کئی سال سے زنداں میں قید تھا۔ جب اس کی سزا کی مدت پوری ہو جاتی ہے تو اسے آزادی دے دی جاتی ہے۔ اسے اس کی تنگ و تاریک کوٹھڑی سے نکال کر کھلی اور روشن فضا میں لایا جاتا ہے۔ وہ شخص چند لمحے ادھر اُدھر دیکھتا ہے اور پھر اپنی تازہ تازہ حاصل ہونے والی آزادی اسے اتنی غیر آرام دہ محسوس ہونے لگتی ہے کہ وہ کہتا ہے کہ اسے اس کی تنگ و تاریک کوٹھڑی میں واپس بھیج دیا جائے۔ اس قیدی کے لیے آزادی اور کھلی دنیا کا تحفظ اور آرام و سکون عطا کرنے والی تبدیلی کو قبول کرنے سے زنداں، زنجیریں اور تاریکی زیادہ مانوس تھیں۔

"جدید دور کے قیدی" بھی ایسا ہی کر رہے ہیں۔ غیر مانوس دنیا سے نبرد آزما ہونے کے تناؤ اتنے زیادہ ہوتے ہیں کہ وہ زنداں میں واپس جانے کے لیے ایک اور جرم کا ارتکاب کر گزرتے ہیں۔ زنداں میں آزادی تو محدود ہوتی ہے لیکن انہیں بہت کم فیصلے کرنے پڑتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

اگر تمہارا رویہ منفی ہو تو تمہاری زندگی محدود ہوتی ہے۔ کام میں تمہاری کامیابی بھی محدود ہوتی ہے۔ تمہارے دوست بہت کم ہوتے ہیں، نہ ہونے کے برابر۔ تم زندگی سے بہت کم لطف اندوز ہوتے ہو۔

اگلے باب میں ہم تمہیں کو بتائیں گے کہ تم مثبت رویے کس طرح پیدا کر سکتے ہو۔ یقین کرو تبدیلی کے عارضی تناؤ اور غیر یقینی پن کو برداشت کر کے مثبت رویے کو جنم دینا تمہیں غیر معمولی مسرت اور اعتماد عطا کرے گا۔

●……●……●……●

''ہمیشہ ندی کے دوسرے کنارے پر اُگی ہوئی گھاس زیادہ سبز دکھائی دیتی ہے۔''

''درست وقت پر درست فیصلہ کرنا نہایت ضروری ہے۔ غلط موقعے پر کِیا جانے والا درست فیصلہ غلط فیصلہ بن جاتا ہے۔''

''مثبت رویوں کا حامل شخص ایسا درخت ہوتا ہے جو ہر موسم میں سرسبز اور پھل دار رہتا ہے۔''

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

خواب تو بہت دیکھے جاتے ہیں............ اصل قدر و قیمت اس بات کی ہے کہ تم انہیں کس طرح حقیقت میں ڈھالتے ہو۔

(تھیوڈور روز ویلٹ)

1۔ درجِ ذیل باکس میں اپنے دو مسئلے لکھو۔ پھر ان کے سامنے والے خانوں میں ان مسئلوں کے ''مثبت امکان'' لکھو۔

وارننگ: اکثر لوگوں کے لیے یہ عمل آسان نہیں ہوگا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم میں سے بیشتر لوگ اپنے مسائل میں چھپے ہوئے مواقع کو استعمال نہیں کرتے۔

امکانی فوائد	مسئلہ
امکانی فوائد	مسئلہ

2۔ مستقبل میں پیش آنے والے مسئلوں کے حوالے سے بھی یہی مشق کرو۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

Scanned with CamScanner

دوسرا باب

مثبت رویے کی تشکیل

"ہمارے سامنے موجود حقیقت اہم نہیں ہوتی بلکہ اس کے حوالے سے ہمارا رویہ اہم ہوتا ہے۔ ہمارا رویہ ہی ہماری کامیابی یا ناکامی کا تعین کرتا ہے۔"

(نورمن وِنسینٹ پیل)

(Norman Vincent Peale)

Scanned with CamScanner

ہم بچپن میں جن رویوں کو تشکیل دیتے ہیں، وہ زندگی بھر موجود و برقرار رہتے ہیں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ ہم اپنے تشکیلی برسوں (Formative Years) کے دوران مثبت رویے زیادہ آسانی سے اپنا سکتے ہیں۔ اگر تمہارا پیدائشی مزاج اور بچپن کے تجربے مثبت رویے تشکیل دے چکے ہیں تو بلاشبہ تم بہت خوش نصیب انسان ہو۔ تاہم اگر تم غلطی سے یا ارادتاً منفی رویہ اپنا چکے ہو تو سوال یہ ہے کہ کیا تمہیں اس سے چپکے رہنا چاہیے؟ اس کا جواب یہ ہے کہ بلاشبہ تمہیں منفی رویے سے چپکے نہیں رہنا ہے۔ تم پوچھ سکتے ہو کہ کیا تم اسے تبدیل کر سکتے ہو؟ میرا جواب ہے کہ ہاں۔ تم پوچھ سکتے ہو کہ کیا ایسا کرنا آسان ہے؟ میرا جواب یہ ہے کہ قطعاً آسان نہیں ہے! تم پوچھ سکتے ہو کہ منفی رویے کو تبدیل کرنا فائدہ بخش ہوگا کہ نہیں؟ میرا جواب ہے کہ شرطیہ فائدہ بخش ہوگا۔

مثبت رویے تشکیل دینا اور برقرار رکھنا

سب سے اہم سوال یہ ہے کہ مثبت رویے کو کس طرح تشکیل دیا اور کس طرح برقرار رکھا جا سکتا ہے؟ اس کے لیے درجِ ذیل نکات ذہن میں رکھو:

- مثبت رویے کو تشکیل دینے والے اصولوں کو جانو۔
- مثبت رہنے کی خواہش کرو۔
- ان اصولوں پر عمل کرنے کا عہد کرو اور اس عہد کو ہر صورت نبھاؤ۔

ذرا سوچو کہ ماحول، تعلیم اور تجربے سے قطع نظر بالغ مرد ہونے کی حیثیت سے ہمارے رویوں کا ذمہ دار کون ہے؟

ہم خود ہیں۔ ہمیں اپنے رویوں اور افعال و اعمال کی ذمہ داری قبول کرنی چاہیے۔ بعض لوگ اپنے سوا ہر شخص اور ہر چیز پر تنقید کرتے رہتے ہیں۔ دراصل یہ ہمی پر ہے

کہ ہم ہر صبح اپنے رویے کا چناؤ کریں۔

جو لوگ منفی رویوں کے مالک ہوتے ہیں وہ اکثر اوقات ساری دنیا کو الزام دے رہے ہوتے ہیں .... اپنے والدین کو، اپنے اساتذہ کو، اپنی بیوی/ اپنے خاوند کو، اپنے باس کو، اپنی قسمت کو، اپنے ستاروں کو، معیشت کو اور حکومت کو۔ وہ انہیں اپنی ناکامی کا ذمہ دار ٹھہرا رہے ہوتے ہیں۔

تمہیں ماضی سے چھٹکارا پانا ہوگا۔ اپنے اوپر جمی گرد جھاڑو اور مرکزی دھارے (Mainstream) میں شامل ہو جاؤ۔ اپنے خوابوں کو یکجا کرو اور آگے بڑھو۔ اگر تم سچی، دیانت دارانہ اور اچھی باتوں یعنی مثبت باتوں کے بارے میں سوچو گے تو تمہاری ذہنی کیفیت مثبت ہو جائے گی۔

رویے کی تبدیلی کے سات مراحل

اگر تم مثبت رویہ تشکیل دینا اور اسے برقرار رکھنا چاہتے ہو تو تمہیں درج ذیل مراحل سے شعوری طور پر گزرنا ہوگا۔

پہلا مرحلہ: توجہ تبدیل کرو، مثبت پہلو دیکھو

تمہیں اچھائی کا، خیر کا متلاشی بننا ہے۔ تمہارے لیے ضروری ہے کہ تم اپنی زندگی کے مثبت پہلوؤں پر توجہ مرکوز کرو۔ ابتدا اس سے کرو کہ کسی شخص یا صورتِ حال میں عیب یا برائی ڈھونڈنے کی بجائے اس میں خوبی یا اچھائی تلاش کرو۔ ہم اپنے ذہنوں کو ایک ایسے سانچے میں ڈھال چکے ہیں کہ ہم میں سے بیش تر افراد نقص، عیب اور برائیاں ڈھونڈنے کے عادی ہو چکے ہیں .... اتنے عادی کہ مثبت پہلوؤں کو اکثر نظر انداز کر دیتے ہیں۔

سونا تلاش کرو

اینڈریو کارنیگی لڑکپن میں سکاٹ لینڈ سے امریکہ آیا تھا۔ اس نے معمولی کاموں سے اپنی عملی زندگی کا آغاز کیا اور عروج پر پہنچ کر امریکہ کا سب سے بڑا اسٹیل کا تیار کنندہ بن

گیا۔ایک زمانے میں امریکہ کے 43 لکھ پتی افراد اس کے ملازم تھے۔آج کے دور میں دس لاکھ بہت بڑی رقم ہوتی ہے لیکن 1920ء کی دہائی کا تصور کرو، اُس زمانے میں یہ رقم کتنی بڑی ہوگی اور 43 لکھ پتی اینڈریو کارنیگی کے ملازم تھے!!

ایک بار کسی نے اینڈریو کارنیگی سے پوچھا کہ وہ لوگوں سے کس طرح معاملہ کرتے ہیں؟

انہوں نے جواب دیا، ''لوگوں سے معاملہ کرنا ایسے ہی ہے جیسے زمین سے سونا نکالنا۔آپ کو ایک اونس سونا نکالنے کے لیے ٹنوں مٹی کھودنی پڑتی ہے۔تاہم مٹی کھودتے وقت آپ اس کی طرف توجہ نہ دیں بلکہ سونے پر توجہ مرکوز رکھیں۔''

اینڈریو کارنیگی کے مندرجہ بالا جملے میں ایک اہم سبق موجود ہے۔وہ سبق یہ ہے کہ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ ہمیں کسی شخص یا صورتِ حال میں بظاہر کوئی مثبت پہلو دکھائی نہیں دے رہا ہوتا۔مثبت پہلو ڈھونڈنے کے لیے ہمیں ''ڈھیروں مٹی کھودنا'' پڑتی ہے۔

تم کس طرف توجہ دیتے ہو؟

سونا ڈھونڈنے کی طرف یا مٹی کی طرف؟

اگر تم لوگوں اور چیزوں میں برائیاں ڈھونڈو گے تو تمہیں بہت سی برائیاں ملیں گی۔سوال یہ ہے کہ ہم کیا ڈھونڈ رہے ہیں ....سونا یا مٹی؟ عیب ڈھونڈنے والے تو سوُرگ (Paradise) میں بھی عیب ڈھونڈ نکالیں گے۔

لوگوں کو وہی کچھ ملتا ہے، جو وہ ڈھونڈتے ہیں۔

بعض لوگ ہمیشہ منفی پہلو ڈھونڈتے ہیں

منفی لوگ (Negative People) ہمیشہ تنقید کرتے رہتے ہیں۔

بعض لوگ بلاوجہ تنقید کرتے رہتے ہیں۔کوئی کام کتنا ہی اچھا کیوں نہ کیا گیا ہو، وہ اس میں کوئی نہ کوئی نقص ضرور نکال لیں گے۔انہوں نے تنقید کرنے کو اپنا پیشہ بنا لیا ہوا ہے۔وہ ''پیشہ ور'' تنقید کرنے والے ہیں۔وہ اس طرح تنقید کرتے ہیں جیسے انہیں اس کام

پر انعام ملنا ہو۔ وہ ہر شخص اور ہر صورتِ حال میں نقص نکال لیتے ہیں۔ تمہیں اس طرح کے لوگ ہر خاندان اور ہر دفتر میں ملیں گے۔ وہ نقص ڈھونڈتے ہیں اور ہر شخص کو بتاتے ہیں کہ چیزیں کتنی بُری ہیں۔ وہ دنیا کو اپنے مسائل کا ذمہ دار ٹھہراتے ہیں۔ ایسے لوگ دوسروں کا خون چوسنے والے ہوتے ہیں۔ وہ کیفے جائیں گے اور 20 کپ چائے اور کافی میں خود کو ''ڈبو'' دیں گے، بے تحاشا سگریٹ پئیں گے اور جواز دیں گے کہ وہ یہ سب کام سکون حاصل کرنے کے لیے کر رہے ہیں۔ حقیقت یہ ہوتی ہے کہ وہ جو کچھ کر رہے ہوتے ہیں اس سے اپنے لیے اور اپنے اردگرد موجود دوسرے افراد کے لیے تناؤ کو جنم دے رہے ہوتے ہیں۔ وہ منفی پیغام طاعون کی طرح پھیلاتے رہتے ہیں اور ایسا ماحول تشکیل دیتے ہیں جو منفی نتائج کو جنم دیتا ہے۔

بھاپ سے چلنے والی کشتی

رابرٹ فلٹن (Robert Fulton) نے بھاپ سے چلنے والی کشتی ایجاد کی تھی۔ اس نے اپنی نئی ایجاد کا مظاہرہ دریائے ہڈسن میں کیا۔ تماشائیوں میں بعض قنوطیت پسند (Pessimists) اور تشکیک پسند لوگ بھی تھے۔ انہوں نے کہا کہ یہ کشتی نہیں چلے گی۔ تاہم کشتی دریا میں تیرنے لگی۔ اب قنوطیت پسندوں نے شور مچا دیا کہ یہ چل تو گئی ہے لیکن رُک نہیں سکے گی۔

کیسا عجیب رویہ ہے!

پانی پر چلنے والا کتا

ایک شکاری کے پاس ایک انوکھا کتا تھا۔ وہ نادرِ روزگار کتا پانی پر چل سکتا تھا۔ شکاری چاہتا تھا کہ وہ یہ کتا اپنے دوستوں کو دکھائے۔ اس نے ایک دوست کو دعوت دی کہ وہ اس کے ساتھ بطخ کے شکار پر چلے۔ شکارگاہ میں پہنچ کر انہوں نے چند بطخوں کو گولی کا نشانہ بنایا اور کتے کو حکم دیا کہ وہ انہیں اٹھا کر لائے۔ سارا دن کتا پانی پر دوڑ دوڑ کر بطخیں لاتا رہا۔ کتے کا مالک شکاری توقع کر رہا تھا کہ اس کا دوست کتے کی انوکھی کارکردگی پر کوئی تبصرہ کرے گا اور

Scanned with CamScanner

اس کی تعریف کرے گا لیکن اس نے کوئی بات نہیں کی۔ جب وہ گھر واپس جا رہے تھے تو اس نے اپنے دوست سے پوچھا کہ کیا اس نے کتے میں کوئی غیر معمولی بات دیکھی؟

اس کے دوست نے کہا، ''ہاں یار! میں نے یہ غیر معمولی بات دیکھی ہے کہ تمہارا کتا تیر نہیں سکتا۔''

بعض لوگ ہمیشہ منفی پہلو ہی دیکھتے ہیں۔ سوال یہ ہے کہ قنوطیت پسند کون ہوتا ہے؟

قنوطیت پسند وہ ہوتا ہے جو:

- عیب جوئی کا موقع نہ ملنے پر ناخوش ہوتا ہے۔
- اچھا محسوس کرنے کا موقع ملنے پر بُرا محسوس کرتا ہے۔
- اپنی زندگی کا زیادہ تر وقت ''شکایتی کاؤنٹرز'' پر گزارتا ہے۔
- ہمیشہ یہ جاننے کے لیے روشنیاں بجھا دیتا ہے کہ کتنا اندھیرا ہے۔
- زندگی کے آئینے میں ہمیشہ خراشیں ڈھونڈتا ہے۔
- یہ بات سُن کر بستر میں سونا چھوڑ دیتا ہے کہ زیادہ تر لوگ بستر میں مرتے ہیں۔
- اپنی صحت سے اس وجہ سے لطف اندوز نہیں ہو سکتا ہے کہ کسی نہ کسی دن وہ بیمار ہو جائے گا۔
- نہ صرف بدترین واقعے کے رونما ہونے کا منتظر رہتا ہے بلکہ جو کچھ ہوتا ہے اسے بدترین بنا دیتا ہے۔
- وہ ڈونٹ (Doughnut) کو نہیں بلکہ سوراخ کو دیکھتا ہے۔
- اس بات پر یقین رکھتا ہے کہ سورج صرف پرچھائیوں کو جنم دینے کے لیے چمکتا ہے۔
- حاصل شدہ نعمتوں کو نظر انداز کر دیتا ہے اور اپنی پریشانیوں ہی کو شمار کرتا رہتا ہے۔
- اس بات سے بخوبی آگاہ ہوتا ہے کہ محنت کبھی رائیگاں نہیں جاتی لیکن وہ یہ سوچتا

Scanned with CamScanner

ہے کہ محنت کیوں کی جائے؟

ایک بہت اہم بات

مثبت پہلو ڈھونڈنے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ نقائص کو نظرانداز کرنا ضروری ہے۔

امید پرست بنو

سوال یہ ہے کہ انسان امید پرست کس طرح بن سکتا ہے؟
اس سوال کا جواب کرسچیئن ڈی لارسن نے اپنی کتاب *Creed for Optimists* میں یوں دیا ہے:

"اتنے مضبوط بن جاؤ کہ کوئی چیز تمہارے قلبی و ذہنی سکون کو متاثر نہ کر سکے۔ تم جس شخص سے بھی ملو اس کے ساتھ صحت، خوشی اور خوش حالی کے موضوع پر باتیں کرو۔ اپنے دوست کی خوبیوں کی تعریفیں کرو۔ ہر چیز کا، ہر معاملے کا روشن پہلو دیکھو۔ صرف بہترین چیزوں کے بارے میں سوچو، صرف بہترین کام کرو، اور صرف بہترین نتیجے کی توقع رکھو۔ دوسروں کی کامیابی کے لیے بھی اتنا ہی ولولہ و جوش محسوس کرو جتنا کہ تم اپنی کامیابی کے لیے محسوس کرتے ہو۔ ماضی کی غلطیوں کو بھلا دو اور مستقبل میں عظیم تر کامیابیوں کے حصول پر توجہ دو۔ ہر شخص سے مسکرا کر ملو۔ اپنے آپ کو بہتر بنانے پر اتنی توجہ دو کہ دوسروں پر تنقید کرنے کا وقت ہی نہ بچے۔ مشکلوں کا سامنا حوصلے سے کرو اور غصہ آئے تو تحمل سے کام لو۔"

دوسرا مرحلہ: کام فوراً کرنے کی عادت اپناؤ

ہم سب کبھی کبھی آج کا کام کل پر ڈال دیتے ہیں حالانکہ ہمیں علم ہوتا ہے کہ بعد میں ہمیں پچھتانا پڑے گا۔ کاموں کو التوا میں ڈالنا ایک منفی رویہ ہے۔ کاموں کو التوا میں

Scanned with CamScanner

ڈالنے کی عادت کام کرنے سے زیادہ تھکا دیتی ہے۔

کام پورا کرنے سے آسودگی اور توانائی ملتی ہے جبکہ نامکمل کام توانائی کو ضائع کر دیتا ہے۔ اگر تم مثبت رویہ اپنانا اور اسے برقرار رکھنا چاہتے ہو تو زمانۂ حال میں جینے اور کاموں کو فوراً کرنے کی عادت اپناؤ۔

جب میں بڑا ہوں گا............

اس کی مثال ایسی ہی ہے جیسے کوئی چھوٹا سا بچہ اپنے آپ سے کہتا ہے کہ جب میں بڑا ہوں گا تو یہ کروں گا، وہ کروں گا اور خوشی حاصل کروں گا۔ جب وہ بڑا ہو جاتا ہے تو کہتا ہے جب مَیں کالج کی تعلیم مکمل کرلوں گا تب خوشی حاصل کروں گا۔ جب وہ کالج کی تعلیم مکمل کرلیتا ہے تو وہ کہتا ہے کہ جب مَیں ملازمت پالوں گا تب خوشی حاصل کروں گا۔ جب وہ ملازمت پالیتا ہے تو کہتا ہے جب مَیں شادی کروں گا تو خوشی حاصل کروں گا۔ جب وہ شادی کرلیتا ہے تو کہتا ہے جب میرے بچے ہوں گے اور وہ سکول کی تعلیم مکمل کریں گے تب مَیں خوشی حاصل کروں گا۔ جب بچے سکول کی تعلیم مکمل کر لیتے ہیں تو وہ کہتا ہے کہ مَیں ریٹائر ہوں گا تو خوشی حاصل کروں گا۔

جب وہ ریٹائر ہو جاتا ہے تو وہ کیا دیکھتا ہے؟ وہ دیکھتا ہے کہ زندگی تو یونہی گزر گئی ہے۔

تجزیے کا فالج

بعض لوگ خوش نما الفاظ کے پردے میں کاموں کو ٹالتے رہتے ہیں۔ وہ کہتے ہیں، ''مَیں جائزہ لے رہا ہوں'' .... اور چھ مہینے گزر جاتے ہیں، وہ جائزہ ہی لے رہے ہوتے ہیں۔ ان لوگوں کو اس حقیقت کا علم نہیں ہوتا کہ وہ ایک بیماری میں مبتلا ہیں۔ اُس بیماری کا نام ہے ''تجزیے کا فالج'' اور اس بیماری کے شکار لوگ کبھی کامیاب نہیں ہوتے۔

بہانوں کا سرطان

☜ دوسری قسم کے لوگ یہ کہہ کر کاموں کو ٹالتے ہیں کہ، ''مَیں تیاری کر رہا ہوں۔''

چھ مہینے گزر جاتے ہیں وہ تیاری ہی کر رہے ہوتے ہیں۔ چھ مہینے مزید گزر جاتے ہیں اور وہ تیاری ہی کر رہے ہوتے ہیں۔ انہیں بھی اس حقیقت کا علم نہیں ہوتا کہ وہ ایک بیماری کے شکار ہو چکے ہیں۔ اُس بیماری کا نام ہے "بہانوں کا سرطان۔" اِس بیماری کے شکار لوگ بہانے تراشتے رہتے ہیں۔

زمانۂ حال میں جیو

زندگی ڈریس ریہرسل (Dress Rehearsal) نہیں ہے۔ مجھے اس بات سے کوئی دلچسپی نہیں کہ تم کس فلسفے پر یقین رکھتے ہو۔ مجھے تو صرف اس بات سے دلچسپی ہے کہ ہمیں اُس ڈرامے میں، جسے زندگی کہتے ہیں، صرف ایک شاٹ (Shot) ملا ہے۔

اس بات کے بہت زیادہ امکان ہیں کہ تم اپنی زندگی ضائع کر بیٹھو گے۔ داؤ پر تو آئندہ نسلیں لگی ہوئی ہیں!!

سوال یہ ہے کہ یہ کون سا زمانہ ہے اور ہم کہاں ہیں؟

اس سوال کا جواب ہے: اب "یعنی زمانۂ حال" اور "یہاں۔"

آیئے مل کر "اب" کو بہترین انداز میں استعمال کریں یعنی زمانۂ حال کو مکمل طور پر استعمال کریں۔ مستقبل کے لیے منصوبہ بنانا صرف ضروری نہیں بلکہ نہایت ضروری ہے۔ اگر ہم زمانۂ حال کو مکمل طور پر استعمال کر رہے ہوں تو ہم بہتر مستقبل کے بیج بو رہے ہوتے ہیں۔

کام ابھی کرنا ہے!

اگر تم اپنے رویے تبدیل کرنا چاہتے ہو تو تمہیں اس جملے کو اپنا نعرہ بنانا ہوگا: "کام ابھی کرنا ہے!" اس کے ساتھ ہی کاموں کو التوا میں ڈالنے کی، کاموں کو ٹالنے کی عادت چھوڑنی ہوگی۔

کاش

دنیا کا سب سے افسوس ناک لفظ ہے: کاش۔ درج ذیل فقرے دنیا کے سب

سے افسوس ناک فقرے ہیں:

- کاش ایسا ہوا ہوتا۔
- کاش مَیں ایسا کر سکتا۔
- کاش مَیں تھوڑی محنت اور کر لیتا۔

> تم جو کام آج کر سکتے ہو، اسے کل پر مت ٹالو۔
> (بینجا من فرینکلن)

جب لوگ کہتے ہیں کہ ’’مَیں آئندہ کسی دن یہ کام کروں گا‘‘ تو آپ یقین سے کہہ سکتے ہیں کہ وہ دن کبھی نہیں آئے گا۔

ہری بتیاں

بعض لوگ انتظار کرتے رہتے ہیں کہ ساری بتیاں ہری ہوں گی تو وہ گھر سے نکلیں گے، اور ایسا کبھی نہیں ہوتا۔ ایسے لوگ کام شروع کرنے سے پہلے ہی ناکام ہو جاتے ہیں۔ یہ بڑی افسوس ناک بات ہے۔

ٹال مٹول چھوڑ دو۔ سوچو، کیا یہی وہ وقت نہیں ہے کہ ہم کاموں کو ٹالنا چھوڑ دیں۔

تیسرا مرحلہ: شکر گزار بنو

تمھیں جو نعمتیں حاصل ہیں، انہیں شمار کرو۔ اپنے مسائل اور مشکلوں کو شمار مت کرو۔ گلابوں کی خوش بو سونگھنے کے لیے وقت نکالو۔ ہم اکثر ایسے واقعات کے بارے میں سنتے ہیں کہ کوئی شخص حادثے میں اندھا یا معذور ہو گیا لیکن اسے اتفاقاً ایک کروڑ روپے حاصل ہو گئے۔ ہم میں سے کتنے ہیں جو اس شخص کی جگہ لینا چاہیں گے؟ بہت کم لوگ ایسے

ہوں گے جو اس شخص کی جگہ لینے کی خواہش کریں گے۔

جو چیزیں ہمارے پاس نہیں ہیں، ہم ان کا شکوہ کرنے کے اتنے عادی ہو چکے ہیں کہ ان چیزوں کو نہیں دیکھ سکتے جو ہمارے پاس ہیں۔ اگر ہم دیکھیں تو ہمارے پاس اتنا کچھ ہے کہ ہم شکرگزار انسان بن سکتے ہیں۔

جب مَیں یہ کہتا ہوں کہ اپنی مشکلوں اور مسائل کو نہیں بلکہ اپنی نعمتوں کو شمار کرو تو میری مراد یہ نہیں ہوتی کہ تم ان کی طرف سے لاپروائی برتو۔ شکرگزار بننے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ تم اپنی مشکلات اور مسئلوں سے لاپروائی برتنا شروع کر دو۔ اگر میری بات سے تمھیں ایسا محسوس ہوا ہے تو غلطی میری ہے، مجھ سے بات کہنے میں غلطی ہوئی ہے اور تمھاری غلطی یہ ہے کہ تم نے اس بات کا دوسرا پہلو نظرانداز کر دیا۔

ڈاکٹر اور شراب کے نشئی

ایک ڈاکٹر کو شراب کے نشئی لوگوں کے ایک گروپ سے خطاب کرنے کے لیے بلایا گیا۔ ڈاکٹر چاہتا تھا کہ ان لوگوں کے سامنے ایسی مثال پیش کرے جس سے انہیں واضح طور پر پتا چل جائے کہ شراب ان کی صحت کے لیے سخت نقصان دہ ہے۔ اس نے دو بوتلیں لیں۔ ایک میں صاف، مقطر *(Distilled)* پانی تھا اور دوسری میں الکوحل۔ اس نے حاضرین کے سامنے ایک کیڑے کو پانی والی بوتل میں ڈالا۔ کیڑا پانی میں تیرنے لگا۔ اُس نے دوسرا کیڑا الکوحل والی بوتل میں ڈالا۔ کیڑا الکوحل میں تحلیل ہو گیا۔ اس مثال سے وہ یہ دکھانا چاہتا تھا کہ الکوحل ہمارے جسموں کا کیا حشر کرتی ہے۔ اس نے نشئی لوگوں سے پوچھا کہ انہوں نے اس مثال سے کیا سبق لیا ہے۔ ایک شخص بولا، ''اس مثال سے یہ سبق ملا ہے کہ اگر آپ شراب نہیں پییں گے تو آپ کے معدے میں موجود کیڑے نہیں مریں گے۔''

آپ نے اس کہانی سے کیا سبق لیا؟ اس سے سبق یہ ملتا ہے کہ ہم وہی کچھ سنتے ہیں جو ہم سننا چاہتے ہیں۔ جو کچھ کہا جا رہا ہوتا ہے، ہم اُسے نہیں سنتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

ہماری نعمتیں چھپے ہوئے خزانے ہیں ....اپنی نعمتوں کو شمار کرو، اپنی مشکلوں اور مسئلوں کو نہیں!!

چوتھا مرحلہ: مسلسل تعلیم

یہ ایک عمومی یقین ہے کہ ہم سکولوں اور کالجوں میں تعلیم حاصل کرتے ہیں۔ مَیں مختلف ملکوں میں ہونے والے اپنے سیمیناروں کے دوران حاضرین سے اکثر یہ سوال پوچھتا ہوں: ''کیا ہم حقیقتاً سکولوں اور کالجوں میں تعلیم حاصل کرتے ہیں؟'' عموماً حاضرین یہی کہتے ہیں کہ سکولوں اور کالجوں میں بہت کم لوگ تعلیم حاصل کرتے ہیں۔ میری بات کو غلط مت سمجھنا۔ ہم سکولوں اور کالجوں میں بہت سی معلومات حاصل کرتے ہیں۔ یہ بھی سچ ہے کہ تعلیم یافتہ ہونے کے لیے ہمارے پاس معلومات کا ہونا ضروری ہے لیکن تعلیم کے درست معانی کو جاننا بھی ہمارے لیے ضروری ہے۔

تعلیم اور دل کی تربیت

عقلی تعلیم دماغ پر اثر ڈالتی ہے جبکہ اقدار کی بنیاد پر دی گئی تعلیم دل پر اثر ڈالتی ہے۔ حقیقت تو یہ ہے کہ جو تعلیم دل کو تربیت نہیں دیتی، وہ خطرناک ہوتی ہے۔ اگر ہم اپنے گھروں، دفتروں اور معاشرے میں ''کردار'' کو تشکیل دینا چاہتے ہیں تو ہمیں ایک حد تک اخلاقی تعلیم ضرور حاصل کرنی ہوگی۔ اس سے مراد ایسی تعلیم ہے جو ہمیں کردار کی بنیادی خصوصیات سے مالا مال کرتی ہے۔ مثلاً دیانت داری، ہمدردی، جرأت، استقامت اور احساسِ ذمہ داری۔ ایسی تعلیم نہایت ضروری ہے۔

ہمیں سکولوں کالجوں کی تعلیم کی مزید ضرورت نہیں ہے۔ اب اقدار کی بنیاد پر استوار تعلیم کی ضرورت ہے۔ جو شخص اخلاقی تعلیم حاصل کرے گا وہ اعلیٰ تعلیم حاصل کرنے والے لیکن اخلاق باختہ شخص کی نسبت زندگی میں زیادہ ترقی اور کامیابی حاصل کرے گا۔

Scanned with CamScanner

اقدار سے عاری تعلیم

''یونیورسٹیاں تعلیم یافتہ درندہ صفت افراد تیار کر رہی ہیں کیونکہ ہم نوجوانوں کو اقدار سے آشنا نہیں کروا رہے، حالانکہ نوجوان اقدار کو جاننے کے بہت خواہش مند ہیں۔''

(سٹیون مُلر، جانز ہاپکنز یونیورسٹی)

سچی تعلیم دل اور دماغ دونوں کو تربیت دیتی ہے۔ ایسا ممکن ہے کہ غیر تعلیم یافتہ چور کسی سٹور سے چند ہزار یا چند لاکھ روپے لوٹے جبکہ تعلیم یافتہ ڈاکو پورے بینک کو لوٹ لے۔ ہمیں تعلیم درجوں (Grades) کے لیے نہیں بلکہ ''علم'' اور ''دانش'' کے حصول کے لیے حاصل کرنی چاہیے۔ علم حقائق سے واقف کراتا ہے جبکہ دانش ان حقائق کو آسان اور سادہ بناتی ہے۔ ایسا ممکن ہے کہ ایک شخص اچھا تعلیمی درجہ اور ڈگری حاصل کیے ہوئے ہو، لیکن اس کے باوجود بہت کچھ ایسا ہو جو کہ اسے سیکھنا ہو۔ انسان سب سے اہم بات یہ سیکھ سکتا ہے کہ اسے ''سیکھنے کے لیے سیکھنا ہے۔'' لوگ مغالطے سے حقائق رَٹ لینے کو تعلیم قرار دے دیتے ہیں۔ اخلاقیات کے بغیر دماغ کو تعلیم دینے سے پاگلوں کا معاشرہ تشکیل پاتا ہے۔

علم طاقت نہیں ہے

ہمیں اکثر بتایا جاتا ہے کہ علم طاقت ہے۔ حقیقت میں ایسا نہیں ہے۔ علم معلومات کا نام ہے۔ یہ ایک ''امکانی طاقت'' ہے۔ یہ صرف اسی وقت حقیقی طاقت بنتا ہے جب اس کے مطابق ''عمل'' کیا جاتا ہے۔

ذرا بتاؤ:

''ایک شخص پڑھ نہیں سکتا۔ دوسرا شخص پڑھ سکتا ہے لیکن مطالعہ نہیں کرتا۔ ان دونوں میں کیا فرق ہے؟''

Scanned with CamScanner

یقیناً تم کہو گے کہ دونوں میں کوئی فرق نہیں ہے۔ مطالعہ کھانے سے کافی مشابہت رکھتا ہے۔اہمیت اس بات کی نہیں ہوتی کہ تم نے کتنا کچھ کھایا ہے،اہمیت اس بات کی ہوتی ہے کہ تم نے کتنا کچھ ہضم کیا ہے۔علم ایک امکانی طاقت ہے، حقیقی طاقت دانش و حکمت (Wisdom) ہے۔تعلیم کی بہت سی صورتیں ہوتی ہیں، یہ صرف گریڈوں اور ڈگری کا نام نہیں ہے۔

تعلیم کا مطلب ہے:

- کردار کی مضبوطی
- ضبطِ نفس
- سننا
- سیکھنے جاننے کا شوق

ہمارے ذہن پٹھوں (Muscles) کی طرح ہوتے ہیں، جو کہ پھیلتے اور سکڑتے ہیں۔ان کے طاقت ور ہونے کا انحصار اس پر ہے کہ ہم انہیں کس طرح استعمال کرتے ہیں۔

> اگر تم یہ سمجھتے ہو کہ تعلیم مہنگی ہے تو ٹھیک ہے جہالت خرید لو۔
>
> (ڈیرک بوک)

جاہل باپ پڑھا لکھا بیٹا

ایک آدمی سڑک کے کنارے برگر بیچا کرتا تھا۔وہ غیر تعلیم یافتہ تھا اس لیے اخبار نہیں پڑھتا تھا۔اُسے اونچا سنائی دیتا تھا، اس لیے ریڈیو نہیں سنتا تھا۔اس کی بینائی کمزور تھی اس لیے وہ ٹیلی ویژن نہیں دیکھتا تھا۔تاہم وہ بڑے ولولے کے ساتھ اپنا کام کرتا تھا۔اس کی محنت اور لگن کی وجہ سے اس کا کاروبار مسلسل ترقی کرنے لگا۔اس کا بیٹا گریجوایشن کرنے کے بعد اس کے کاروبار میں ہاتھ بٹانے لگا۔

بیٹا اخبار بھی پڑھتا تھا، ریڈیو بھی سنتا تھا اور ٹی وی بھی دیکھتا تھا۔ایک دن اُس

Scanned with CamScanner

نے اپنے باپ سے کہا: ''آپ کو پتا ہے۔ زبردست مندا آنے والا ہے۔ دنیا کے معاشی حالات بہت خراب ہیں۔ ملک کے حالات تو اس سے بھی زیادہ خراب ہیں۔ ہمیں بُرے وقت کے لیے پیشگی تیاری کر لینی چاہیے۔''

باپ نے اپنے پڑھے لکھے بیٹے کی بات سچ سمجھتے ہوئے گوشت اور بن *(Buns)* کم منگوانے شروع کر دیئے۔ آہستہ آہستہ ان کی دکان پر گاہک بھی آنا کم ہو گئے اور ایک دن ایسا آیا کہ کاروبار اس سطح پر پہنچ گیا جہاں سے اس نے آغاز کیا تھا۔ تب اس نے دل ہی دل میں اپنے بیٹے کو شاباش دی کہ اس نے ان حالات سے پہلے ہی آگاہ کر دیا تھا۔

اس کہانی سے کیا سبق ملتا ہے؟

سبق نمبر 1

ہماری توقعات خود بخود پوری ہونے والی پیش گوئیاں بن سکتی ہیں۔

سبق نمبر 2

اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ہم ذہانت اور اندازہ لگانے کی صلاحیت کو غلطی سے ایک سمجھ لیتے ہیں۔

سبق نمبر 3

ایسا ہو سکتا ہے کہ کوئی شخص اعلیٰ ذہانت کا مالک ہو لیکن وہ صورتِ حال کے بارے میں درست اندازہ لگانے کا اہل نہ ہو۔

سبق نمبر 4

ہمیں احتیاط کے ساتھ مشورہ لینا چاہیے اور مستقبل کے بارے میں خود اندازہ لگانا چاہیے۔

کامیابی اور ''پانچ سی''

کوئی شخص تعلیم یافتہ ہو یا نہ ہو اگر وہ پانچ سی *(The 5 Cs)* کا مالک ہے تو

Scanned with CamScanner

کامیاب ہوسکتا ہے۔وہ پانچ سی درج ذیل ہیں:

1.	*Character*	*2.*	*Commitment*
3.	*Conviction*	*4.*	*Courtesy*
5.	*Courage*		

چلتے پھرتے اینسائیکلوپیڈیا

المیہ یہ ہے کہ ہمارے اردگرد بے شمار چلتے پھرتے اینسائیکلوپیڈیا (Encyclopedia) موجود ہیں، جوکہ ناکامی کی زندہ مثال ہیں۔

- ذہانت تیزی سے سیکھنے کی صلاحیت ہے۔
- مہارت کسی کام کو کرنے کی اہلیت کا نام ہیں۔
- بہت سے ماہر لوگ نااہل ہوتے ہیں۔اس کی وجہ یہ ہے کہ اگر انسان میں کام کرنے کی خواہش نہیں ہے اور انسان کا رویہ درست نہیں ہے تو وہ کوئی کام نہیں کر سکے گا۔

''یونیورسٹی میں داخلہ لو تو دانش و حکمت کے حصول کے لیے، تجارتی اصول اور تیکنیکی باتیں جاننے کے لیے نہیں۔''

(ونسٹن چرچل)

تعلیم یافتہ کسے کہتے ہیں

سوال یہ ہے کہ کسی شخص کو تعلیم یافتہ کب کہا جا سکتا ہے؟

اس سوال کا جواب سقراط (399-470 قبل از مسیح) نے یوں دیا تھا:

- ہم ایسے شخص کو تعلیم یافتہ کہیں گے جو روزانہ رونما ہونے والے واقعات و حالات سے اچھے طریقے سے نبرد آزما ہو سکے۔
- ہم ایسے شخص کو تعلیم یافتہ کہیں گے جو صورتِ حال کا درست اندازہ لگا سکتا ہو،

Scanned with CamScanner

درست فیصلہ کر سکتا ہو اور درست طرزِ عمل اپنا سکتا ہو۔

- ہم ایسے شخص کو تعلیم یافتہ کہیں گے جو دوسرے لوگوں کے ساتھ باوقار انداز میں برتاؤ کر سکتا ہو، جو ناخوش گوار اور جارحانہ باتوں کو برداشت کر سکتا ہو اور اپنے رفیقوں کے لیے ممکنہ حد تک منطقی طرزِ عمل اپنا سکتا ہو۔
- ہم ایسے شخص کو تعلیم یافتہ کہیں گے جو خوشی منائے تو حدِ اعتدال سے باہر نہ نکلے۔
- ہم ایسے شخص کو تعلیم یافتہ کہیں گے جو مشکل حالات کا سامنا دلیری سے کرتا ہو۔
- ہم ایسے شخص کو تعلیم یافتہ کہیں گے جو کامیاب ہونے کے باوجود مغرور نہ ہو اور اپنے قدم زمین پر ہی رکھتا ہو۔

جو شخص مذکورہ بالا ایک نہیں تمام اوصاف کے حامل ہوں گے، انہیں تعلیم یافتہ کہا جائے گا۔

اس کا خلاصہ یہ ہے کہ تعلیم یافتہ شخص وہ ہوتا ہے جو ہر طرح کے حالات کا سامنا دانش مندی اور جرأت کے ساتھ کرتا ہے۔ جو شخص دانش کو حماقت پر، خیر کو شر پر اور نیکی کو بدی پر ترجیح دیتا ہے، اس نے کسی تعلیمی ادارے سے ڈگری حاصل کی ہو یا نہیں، وہ تعلیم یافتہ ہے۔

وسیع البنیاد تعلیم کیا ہے؟

جنگل میں چند جانوروں نے سکول کھولنے کا فیصلہ کیا۔ سکول میں داخلہ لینے والوں میں ایک پرندہ، ایک گلہری، ایک مچھلی، ایک کتا، ایک خرگوش اور ایک ذہنی اعتبار سے معذور بھیڑیا شامل تھے۔ نصاب کی تیاری کے لیے ایک بورڈ تشکیل دیا گیا۔ بورڈ نے فیصلہ کیا کہ وسیع البنیاد تعلیم دینے کے لیے طلبا کو اڑنا، درختوں پر چڑھنا، تیرنا اور زمین کھودنا سکھایا جائے گا۔ تمام طلبا کے لیے تمام مضامین لینا لازمی قرار دیا گیا۔

پرندے نے اڑنے میں اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔ اس مضمون میں وہ ہمیشہ اوّل درجہ (A) لیا کرتا تھا لیکن زمین کھودنے کے مضمون میں وہ ناکام ہو جاتا اور اپنی چونچ اور پَر توڑ بیٹھتا۔ تھوڑے عرصے بعد وہ اڑنے میں بھی تیسرا درجہ (C) حاصل کرنے لگا جبکہ

درختوں پر چڑھنے اور تیرنے میں تو اس کی کارکردگی تیسرے درجے سے بھی کم (F) ہوگئی۔

مچھلی تیرنے میں اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرتی تھی لیکن پانی سے باہر نہیں آسکتی تھی، اس لیے باقی سارے مضامین میں F کا درجہ لیتی تھی۔

کتے نے سکول میں داخلہ نہیں لیا۔ اس نے ٹیکس ادا کرنا بھی چھوڑ دیا۔ وہ انتظامیہ سے مسلسل جھگڑا کرتا تھا کہ بھونکنے کو بھی نصاب میں شامل کیا جائے۔

خرگوش زمین کھودنے میں ہمیشہ اول درجہ حاصل کرتا تھا لیکن درختوں پر چڑھنے کا مضمون اس کے لیے مسئلہ بن گیا تھا۔ وہ جب بھی درخت پر چڑھنے کی کوشش کرتا، سر کے بل زمین پر گر پڑتا۔ اس سے اس کا ذہن متاثر ہو گیا اور تھوڑے عرصے بعد وہ زمین کھودنے کے مضمون میں تیسرا درجہ حاصل کرنے لگا۔

ذہنی اعتبار سے معذور بھیڑیا، جو کہ ہر مضمون میں آدھی مہارت حاصل کر لیتا تھا، کلاس میں سب سے اچھا طالبِ علم قرار پایا۔

نصاب تیار کرنے والا بورڈ خوش تھا کہ ہر طالبِ علم "وسیع البنیاد تعلیم" حاصل کر رہا تھا۔

حقیقی وسیع البنیاد تعلیم طلبا کو زندگی کے لیے تیار کرتی ہے، اس انداز سے کہ ان کو جس شعبے میں خصوصی مہارت حاصل ہو، اسے نقصان نہیں پہنچتا۔

ہم سب کسی نہ کسی صلاحیت کے حامل ہیں

ہَمِنگ برڈ *(Humming Bird)* ایک چھوٹا سا پرندہ ہے۔ وہ وزن میں ایک اونس کے دسویں حصے کے برابر ہوتا ہے۔ تاہم اس کا یہی کم وزن اُسے وہ لچک عطا کرتا ہے جس کی مدد سے وہ اڑان کے دوران نہایت مشکل کرتب دکھا سکتا ہے۔

شترمرغ دنیا کا سب سے بڑا پرندہ ہے، جس کا وزن 300 پونڈ تک ہوتا ہے لیکن اس کے باوجود قدرت نے اسے اڑنے کی صلاحیت عطا کی ہے۔ اس کے علاوہ اس کی ٹانگیں اتنی مضبوط ہوتی ہیں کہ وہ 50 میل فی گھنٹہ کی رفتار تک دوڑ سکتا ہے اور دوڑنے کے

Scanned with CamScanner

دوران 15 سے 20 فٹ لمبے قدم اٹھا سکتا ہے۔

جہالت کیا ہے؟

"غیر تعلیم یافتہ ہونا بے حد شرم ناک بات ہے لیکن اس سے بھی زیادہ شرم ناک بات یہ ہے کہ انسان کسی کام کو ٹھیک طرح سے انجام دینا سیکھنے پر راضی نہ ہو۔"

(بینجامن فرینکلن)

علم کا سراب تعلیم نہیں جہالت ہے۔ احمق لوگ ایک خاص قسم کے اعتماد کے حامل ہوتے ہیں، جو کہ صرف جہالت سے پیدا ہوتا ہے۔

جہالت بُری نہیں ہے، اس کو اپنا کریئر (Career) بنا لینا حماقت ہے۔ بعض لوگ جہالت اکٹھی کرتے ہیں اور پھر اسے تعلیم کا نام دیتے ہیں۔ جہالت نعمت نہیں ہے، یہ تو لعنت ہے، المیہ ہے، افلاس ہے، بیماری ہے۔ اگر جہالت نعمت ہوتی تو زیادہ لوگ خوش و خرم ہوتے۔ تھوڑا علم خطرناک ہوتا ہے۔ ڈھیر ساری جہالت بھی خطرناک ہوتی ہے، جو کہ خوف، ہٹ دھرمی، جھوٹی انا پرستی اور تعصب پسندی کا باعث بنتی ہے۔ دانش جہالت کی تاریکی کو دور کر دیتی ہے۔

ہم معلومات کے عہد میں جی رہے ہیں۔ اندازہ لگایا گیا ہے کہ ہر سال معلومات میں دُگنا اضافہ ہو رہا ہے۔ دستیاب معلومات کی مدد سے جہالت کو بآسانی ختم کیا جا سکتا ہے۔ افسوس کی بات یہ ہے کہ ہمیں سب کچھ پڑھایا جاتا ہے لیکن نہیں پڑھائی جاتیں تو بنیادی باتیں۔ ہمیں تھری آرز (Reading, Riting, Rithmatic) تو پڑھائے جاتے ہیں لیکن ایسی دانش ورانہ تعلیم کا کیا فائدہ جو انسانی وقار اور ہمدردی سے خالی ہو۔

سکول علم کا چشمہ ہوتا ہے۔ بعض طلباء اس چشمے کا پانی پینے آتے ہیں، بعض ایک آدھ گھونٹ بھرنے اور بعض محض غرارے کرنے کے لیے!!

کامن سینس (Common Sense)

ہم پانچ حواس کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں............ چھونا، چکھنا، دیکھنا، سونگھنا اور سننا۔

لیکن کامیاب لوگ چھٹی حس کے مالک ہوتے ہیں .... اور وہ ہے کامن سینس۔ کامن سینس یہ صلاحیت ہے کہ آپ کاموں کو ویسا ہی دیکھیں جیسے کہ وہ ہیں اور انہیں ویسے ہی انجام دیں جیسا کہ انہیں انجام دیا جانا چاہیے۔ کامن سینس کے بغیر تعلیم اور علم کا اطلاق بے معنی ہے۔

یہ ضروری نہیں ہے کہ کامن سینس تعلیم سے حاصل ہو۔ کامن سینس نہ دینے والی بہترین تعلیم بھی بے کار ہوتی ہے۔ کامن سینس کی فراوانی دانش وحکمت کہلاتی ہے۔

اپنی کلہاڑی کی دھار تیز رکھو

نعیم ایک لکڑہارا تھا۔ وہ ایک کمپنی کے لیے 5 سال سے کام کر رہا تھا لیکن اسے ترقی نہیں دی گئی۔ کمپنی نے مبشر کو ملازم رکھا اور ایک سال کے اندر اندر اسے ترقی مل گئی۔ نعیم کو اس بات پر بہت غصہ آیا کہ مبشر نے ابھی صرف ایک سال کام کیا ہے اور اسے ترقی دے دی گئی ہے۔ جبکہ وہ 5 سال سے کام کر رہا ہے لیکن اسے ترقی نہیں دی گئی۔ اس نے اپنے باس سے شکایت کی۔ باس نے کہا، ”تم آج بھی اتنے ہی درخت کاٹ رہے ہو جتنے پانچ سال پہلے کاٹتے تھے۔ ہماری کمپنی کام دیکھتی ہے اگر تمہاری کارکردگی بہتر ہوگی تو کمپنی تمہیں ضرورت ترقی دے گی۔“ نعیم نے زیادہ محنت شروع کر دی۔ وہ پہلے سے زیادہ وقت درخت کاٹنے میں مصروف رہنے لگا۔ لیکن زیادہ درخت کاٹنے میں ناکام رہا۔ اس نے باس کو اپنے مسئلے سے آگاہ کیا۔ باس نے کہا کہ وہ مبشر سے مشورہ لے۔ اس نے کہا، ”ممکن ہے مبشر کو کوئی ایسی بات پتا ہو جو تمہیں اور مجھے پتا نہیں ہے۔“

نعیم نے مبشر سے پوچھا کہ وہ اتنے زیادہ درخت کس طرح کاٹ لیتا ہے۔ مبشر نے کہا، ”میں ایک درخت کاٹنے کے بعد تھوڑی دیر وقفہ کرتا ہوں اور اس دوران اپنی

Scanned with CamScanner

کلہاڑی کی دھار تیز کرتا ہوں۔ تم نے آخری مرتبہ اپنی کلہاڑی کی دھار کب تیز کی تھی؟''

میرا بھی تم سے سوال ہے کہ:

تم نے اپنی کلہاڑی کی دھار آخری مرتبہ کب تیز کی تھی؟ وجہ یہ ہے کہ ظاہری شان و شوکت اور تعلیم زیادہ اہمیت نہیں رکھتی ہیں۔ ہمیں اپنی کلہاڑی کی دھار مسلسل تیز کرتے رہنا چاہیے۔

اپنے ذہن کو ''خوراک'' مہیا کرتے رہو

جس طرح ہمارے جسموں کو روزانہ اچھی خوراک کی ضرورت ہوتی ہے، اسی طرح ہمارے ذہنوں کو بھی روزانہ اچھے خیالات کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس جملے میں کلیدی الفاظ ہیں:

- اچھی خوراک
- اچھے خیالات

اگر ہم اپنے جسموں کو الم غلم کھانوں (Junk Food) اور ذہنوں کو بُرے خیالات فراہم کریں گے تو ہمارے جسم اور ذہن بیمار ہو جائیں گے۔ اپنے ذہن کو تندرست و توانا رکھنے کے لیے ضروری ہے کہ ہم انہیں خالص اور مثبت ''خوراک'' مہیا کریں۔

مثبت تعلیم، مثبت سوچ

مسلسل مثبت تعلیم سے مثبت سوچ جنم لیتی ہے۔

مثبت سوچنے والے لوگ ایسے اتھلیٹوں کے مانند ہوتے ہیں، جو مسلسل مشق کے ذریعے اپنے اندر سٹیمنا کا ایک ذخیرہ بنا لیتے ہیں جسے وہ مقابلے کے دوران استعمال کرتے ہیں۔ اگر وہ مشق نہیں کریں گے تو ان کا ذخیرہ خالی رہے گا۔

بالکل اسی طرح مثبت سوچ والے لوگ باقاعدگی سے مثبت رویوں کا ذخیرہ بناتے رہتے ہیں۔ اس کے لیے وہ اپنے ذہنوں کو خالص، قوت بخش اور مثبت ''خوراک'' روزانہ مہیا کرتے ہیں۔ انہیں اس حقیقت کا علم ہوتا ہے کہ ہم سب کو منفی چیزوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے اور اگر ہمارے پاس مثبت رویوں کا ذخیرہ ہوگا تو ہم ان پر غالب آنے کے اہل

Scanned with CamScanner

ہوں گے بصورتِ دیگر منفی چیزیں ہم پر غلبہ پالیں گی۔

مثبت سوچ والے لوگ احمق نہیں ہوتے اور وہ زندگی میں اندھوں کی طرح عمل نہیں کرتے۔ وہ ایسے فاتح ہوتے ہیں، جو کہ اپنی خامیوں سے واقف ہوتے ہیں، تاہم وہ اپنی خوبیوں پر توجہ مرکوز رکھتے ہیں۔ اس کے برعکس ہارنے والے لوگ اپنی خوبیوں سے واقف تو ہوتے ہیں لیکن وہ اپنی خامیوں پر توجہ مرکوز رکھتے ہیں۔

پانچواں مرحلہ: مثبت عزتِ نفس

عزتِ نفس کیا ہے؟

عزتِ نفس اس احساس کا نام ہے جو ہمیں اپنے حوالے سے ہوتا ہے۔ جب ہم اپنے اندر اچھا محسوس کر رہے ہوتے ہیں تو ہماری کارکردگی اچھی ہو جاتی ہے اور گھر اور کام کی جگہ پر ہمارے تعلقات بہتر ہو جاتے ہیں۔

اس کی کیا وجہ ہے؟

اس کی وجہ یہ ہے کہ ہمارے محسوسات اور ہمارے رویوں میں براہِ راست تعلق ہے۔

ہم مثبت عزتِ نفس کس طرح پیدا کر سکتے ہیں؟

اگر تم مثبت عزتِ نفس فوراً پیدا کرنا چاہتے ہو تو ایسے لوگوں کے کام آؤ جو تمہیں نقد یا کسی بھی صورت میں کچھ نہیں دے سکتے۔

چند سال پہلے مَیں نے جیل میں بند لوگوں کو معاوضہ لیے بغیر رضا کارانہ طور پر مثبت رویوں اور عزتِ نفس کے حصول کی تربیت دینا شروع کی۔ چند ہی ہفتوں میں مَیں نے خود اتنا کچھ سیکھ لیا جتنا کہ برسوں میں نہیں سیکھا تھا۔

پروگرام شروع ہونے کے دو ہفتے بعد ایک قیدی نے مجھے بتایا کہ وہ دو ہفتوں بعد قید سے رہا ہو جائے گا۔ مَیں نے اس سے پوچھا کہ اس نے رویوں کو بہتر بنانے کے پروگرام سے کیا سیکھا؟ اس نے چند لمحے سوچنے کے بعد کہا کہ وہ اپنے حوالے سے اچھا

Scanned with CamScanner

محسوس کرنے لگا ہے۔

مَیں نے کہا، ''مجھے واضح طور پر بتاؤ کہ تمہارا کون سا رویہ تبدیل ہوا ہے؟'' (میرا ایقان ہے کہ ''سیکھنے'' کا مطلب ہے رویے میں تبدیلی)۔

اس نے مجھے بتایا کہ پروگرام شروع ہونے کے بعد سے وہ ہر روز بائبل پڑھنے لگا ہے۔ مَیں نے اس سے پوچھا کہ بائبل پڑھنے سے اسے کیا فائدہ ہوا؟ اس نے کہا کہ اب وہ اپنے اور دوسروں کے حوالے سے اچھا محسوس کرنے لگا ہے۔ جبکہ پہلے ایسا نہیں ہوتا تھا۔

مَیں نے کہا، ''بہت خوب لیکن رہا ہونے کے بعد تم کیا کرو گے؟''

اس نے جواب دیا کہ وہ معاشرے کی خدمت کرنے کی کوشش کرے گا۔ مَیں نے اس سے دوبارہ یہی سوال کیا اور اس نے دوبارہ یہی جواب دیا۔ مَیں نے تیسری بار یہی سوال کیا تو اس نے تھوڑا غصے سے کہا، ''مَیں معاشرے کی خدمت کروں گا۔''

مَیں نے اُسے سمجھایا کہ اس نے پہلے کہا تھا، ''کوشش کروں گا'' اور اب وہ کہہ رہا ہے کہ ''کروں گا۔'' ''کوشش کرنے'' اور ''کرنے'' میں بہت فرق ہے۔ اصل میں ہم یا تو کوئی کام کرتے ہیں یا نہیں کرتے۔ ''کوشش'' کا لفظ اس قیدی کے لیے جیل کا دروازہ کھلا رکھتا!!

ایک اور قیدی ہماری گفتگو سُن رہا تھا۔ اس نے مجھ سے پوچھا، ''شِو صاحب! آپ کو اس ساری محنت سے کیا ملتا ہے؟''

مَیں نے اسے کہا کہ اس وقت مجھے جو احساس ہوا ہے، وہ بڑے سے بڑے مالی معاوضے سے زیادہ قیمتی ہے۔

اس نے مجھ سے پوچھا، ''آپ یہاں کیوں آتے ہیں؟''

مَیں نے کہا، ''مَیں ''خودغرضی'' کی وجہ سے یہاں آتا ہوں۔ مَیں دنیا کو زندہ رہنے کے لیے ایک بہتر جگہ بنانا چاہتا ہوں۔''

اس قسم کی ''خودغرضی'' صحت مندانہ ہوتی ہے۔ تم جو کچھ بوؤ گے وہی کاٹو گے اور ہمیشہ ایک بیج بونے سے ایک درخت حاصل ہوتا ہے۔ یاد رہے بیج بوتے وقت درخت

Scanned with CamScanner

حاصل کرنے کا لالچ نہیں ہونا چاہیے۔

ایک اور قیدی نے کہا، ''لوگ جو کچھ کرتے ہیں اپنی مرضی سے کرتے ہیں۔ اگر کوئی منشیات استعمال کرتا ہے تو کرنے دیں۔ اُس کی اپنی مرضی۔''

مَیں نے اسے کہا، ''میرے دوست! اگرچہ مَیں آپ کی بات سے متفق نہیں ہوں پھر بھی مَیں آپ کی رائے تسلیم کرتا ہوں .... یہ کہ مجھے اس سے کوئی سروکار نہیں ہونا چاہیے۔ کیا آپ مجھے اس بات کی ضمانت دے سکتے ہیں کہ کوئی شخص نشہ کر کے کار ڈرائیور کرے اور خدانخواستہ حادثہ کر بیٹھے تو وہ صرف کسی درخت کو ٹکر مارے گا، کسی انسان کو زخمی یا ہلاک نہیں کرے گا۔ اگر آپ ضمانت دے سکتے ہیں تو مَیں آپ سے متفق ہو جاؤں گا لیکن اگر آپ ضمانت نہیں دے سکتے کہ آپ یا مَیں یا ہمارے بچے امکانی موت سے بچ نہیں سکتے تو یقین رکھیے کہ لوگوں کو منشیات کے استعمال سے روکنا میرا فرض ہے۔ مجھے ایسے لوگوں کو سڑکوں سے دُور رکھنا ہے۔''

''یہ میری زندگی ہے، مَیں جو چاہے کروں۔'' اس ایک جملے نے معاشرے کو بہت زیادہ نقصان پہنچایا ہے۔ لوگ اس جملے کی روح کو نظرانداز کر دیتے ہیں اور اسے اپنی مرضی کے معانی دے دیتے ہیں۔ اکثر لوگ اس جملے کو خودغرضی کے ساتھ استعمال کرتے ہیں، جس سے ان پر اس کا منفی اثر پڑتا ہے.........اور بلاشبہ ان کے اردگرد کی دنیا پر بھی۔

ایسے لوگ یہ بھلا دیتے ہیں کہ وہ الگ تھلگ نہیں رہتے۔ تم جو کچھ کرتے ہو، وہ مجھ پر اثر ڈالتا ہے اور مَیں جو کچھ کرتا ہوں، وہ تم پر اثر ڈالتا ہے۔ ہم آپس میں جُڑے ہوئے ہیں۔ ہمیں اس حقیقت کو سمجھنا ہوگا کہ ہم سب اس سیارے (زمین) پر مل کر رہتے ہیں اور ہمیں ذمہ دارانہ رویہ لازماً سیکھنا ہوگا۔

دنیا میں دو قسم کے لوگ ہیں:

اوّل: دینے والے

دوم: لینے والے

لینے والے خوب کھاتے ہیں جبکہ دینے والے مزے سے سوتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

دینے والے عزتِ نفس کے حامل ہوتے ہیں۔ وہ مثبت رویے کے حامل ہوتے ہیں۔ وہ معاشرے کی خدمت کرتے ہیں۔

معاشرے کی خدمت کرنے سے میری مراد یہ نہیں ہے کہ لوگ نام نہاد سیاست دان بن جائیں، جو نام تو دوسروں کا لیتے ہیں لیکن درحقیقت اپنے مفادات کے لیے کام کرتے ہیں۔☆

سب انسانوں کو لینے کی ضرورت بھی ہوتی ہے اور دینے کی بھی۔ تاہم عزتِ نفس اور صحت مند شخصیت کا حامل انسان صرف لینے والا ہی نہیں ہوتا، وہ دینے والا بھی ہوتا ہے۔☆☆

> ایک آدمی اپنی نئی کار دھو رہا تھا۔ اس کے پڑوسی نے پوچھا، "آپ نے یہ کار کب خریدی؟" اس نے کہا، "یہ میرے بھائی نے دی ہے۔" پڑوسی نے کہا، "میری دعا ہے کہ میرے پاس بھی ایسی ہی کار ہو۔"
>
> آدمی نے کہا، تم دعا مانگو کہ تمہارا بھائی میرے بھائی جیسا ہو۔"
>
> پڑوسی کی بیوی ان کی باتیں سُن رہی تھی۔ اس نے فوراً دعا کی کہ خدا مجھے ایسا بھائی دے۔
>
> سوچنے کا کیسا مثبت انداز ہے!

چھٹا مرحلہ: منفی اثرات سے بچو

اثر قبول کرنے والے ذہن اپنے سے بڑی عمر کے لوگوں اور میڈیا سے اثر قبول کرتے ہیں۔ بڑوں کا دباؤ نہ صرف بچے محسوس کرتے ہیں بلکہ بالغ افراد بھی اس سے بچے

☆ حبیب جالب نے اس حقیقت کو یوں بیان کیا ہے:

اوروں کا جن کو درد ہے، معدودے چند ہیں
باقی تمام اپنی ترقی پسند ہیں!

☆☆ حضرت علی رضی اللہ عنہ نے فرمایا تھا: "ان لوگوں میں شمار نہ ہو جانا جو مانگتے تو پورا ہیں لیکن دیتے نہیں۔" (مترجم)

Scanned with CamScanner

ہوئے نہیں ہیں۔ اس سے پتا چلتا ہے کہ لوگوں میں عزتِ نفس نہیں ہے اور وہ یہ کہنے سے قاصر ہیں: ''نہیں، شکریہ۔'' ایسے لوگ منفی اثرات سے نہیں بچ سکتے۔

سوال یہ ہے کہ منفی اثرات کیا ہوتے ہیں؟

منفی اثرات

ایک شاہین کا انڈا مرغی کے نیچے رکھا گیا۔ جب شاہین پیدا ہوا تو دوسرے چوزوں کو دیکھ کر وہ اپنے آپ کو بھی چوزہ سمجھنے لگا۔ دوسرے چوزے جو کچھ کرتے، وہ بھی وہی کچھ کرتا۔ وہ انہی کی طرح کوڑے کو کرید کر دانہ دُنکا ڈھونڈتا اور انہی کی طرح آوازیں نکالتا تھا۔ وہ چند فٹ سے زیادہ نہیں اڑتا تھا کیونکہ دوسرے چوزے بھی ایسا ہی کرتے تھے۔ ایک دن اس نے آسمان پر شاہین کو اڑتے دیکھا تو اپنے ساتھی چوزوں سے پوچھا، ''اس خوب صورت پرندے کا نام کیا ہے؟'' چوزوں نے کہا، ''یہ شاہین ہے۔ یہ ایک نادر پرندہ ہے۔ تم اس کی طرح نہیں اڑ سکتے کیونکہ تم تو محض چوزے ہو۔''

شاہین کے بچے نے کبھی اس بات پر غور نہیں کیا کہ وہ چوزہ ہے یا نہیں۔ اس نے دوسرے چوزوں کے کہے کو سچ مان لیا۔ اس نے ایک چوزے کی سی زندگی گزاری اور مر گیا۔ یوں اس نے اپنے آپ کو اپنے عظیم الشان ورثے سے محروم رکھا۔ کتنا بڑا نقصان ہے! وہ فتح کرنے کے لیے پیدا ہوا تھا لیکن اس کے ذہن میں ڈالا گیا کہ وہ ہارنے کے لیے پیدا ہوا ہے۔

بیشتر لوگوں پر یہ مثال صادق آتی ہے۔ زندگی کی سب سے افسوس ناک حقیقت یہ ہے کہ بقول اولیور وینڈل ہومز ''بیشتر لوگ قبر میں پہنچ جاتے ہیں اور ان کے اندر کی موسیقی اندر ہی مقید ہوتی ہے۔'' ہم وِژن (Vision) نہ ہونے کی وجہ سے اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے سے قاصر رہتے ہیں۔

اگر تم شاہین کی طرح اونچی پرواز کرنا چاہتے ہو تو تمہیں شاہینوں والے طور طریقے سیکھنا ہوں گے۔ اگر تم کامیاب لوگوں سے تعلق رکھو گے تو خود بھی کامیاب ہو جاؤ

Scanned with CamScanner

گے۔اگر تم دینے والے لوگوں سے تعلق رکھو گے تو خود بھی دینے والے بن جاؤ گے۔اگر تم منفی لوگوں سے تعلق رکھو گے تو خود بھی منفی بن جاؤ گے۔

جب کوئی شخص کامیابی حاصل کرتا ہے تو حقیر لوگ، نیچ لوگ اس پر نکتہ چینی شروع کر دیتے ہیں۔ وہ اسے گرانے کی کوشش کرتے ہیں۔ یاد رکھیے جب آپ نیچ لوگوں کے ساتھ الجھنا چھوڑ دیتے ہیں، آپ جیت جاتے ہیں۔ مارشل آرٹس میں سکھایا جاتا ہے کہ جب کوئی تم پر وار کرے تو اُسے روکو مت بلکہ اس وار کو خالی جانے دو۔اس کی وجہ یہ ہے کہ وار روکنے میں توانائی ضائع ہوتی ہے۔ کیوں نہ توانائی کو بہتر انداز میں استعمال کیا جائے۔ نیچ لوگوں سے لڑنے کے لیے آپ کو اپنی سطح سے نیچے آنا پڑتا ہے۔ یہی تو وہ لوگ چاہتے ہیں کیونکہ اس طرح آپ انہی جیسے بن جاتے ہیں۔

منفی لوگوں کو موقع نہ دیجیے کہ وہ آپ کو نیچے گھسیٹ لیں۔ یاد رکھو انسان کے کردار کی پہچان نہ صرف اُن لوگوں سے ہوتی ہے جن کی صحبت وہ اختیار کرتا ہے بلکہ ان لوگوں سے بھی ہوتی ہے جن سے وہ گریز کرتا ہے۔

سگریٹ، منشیات اور شراب

غیر ممالک کے سفر کے دوران میں نے دیکھا کہ کئی ملکوں میں شراب نوشی وقت گزارنے کا قومی مشغلہ بن گئی ہے۔ آپ شراب نہ پئیں تو وہ آپ کو عجیب نظروں سے دیکھتے ہیں۔ان کا نعرہ یہ ہوتا ہے: "اگر تمہاری سکاچ وسکی اچھی ہے تو تمہاری خراب انگریزی بھی ٹھیک ہے۔"

آج کے دور میں شراب اور سگریٹ نوشی کو بڑا عظیم الشان بنا کر پیش کیا جاتا ہے۔ اگر تم لوگوں سے پوچھو کہ وہ شراب یا سگریٹ کیوں پیتے ہیں تو وہ بہت سے جواز پیش کریں گے مثلاً خوشی منانے کے لیے، تفریح کے طور پر، مسئلوں کو بھلانے کے لیے، سکون حاصل کرنے کے لیے، تجربے کے طور پر، دوسروں کو متاثر کرنے کے لیے (شراب پینا متاثر کن عمل ہے!) خود کو فیشن ایبل قرار دلوانے کے لیے، لوگوں کا ساتھ دینے کے لیے، کاروباری

Scanned with CamScanner

مقاصد کے لیے۔

مجھے حیرت ہوتی ہے کہ لوگ طرح طرح کی ترغیبات دے کر شراب نوشی پر مائل کرتے ہیں۔ وہ اپنا جامِ صحت تجویز کر کے تمہیں شراب پینے پر مجبور کرتے ہیں۔ ایک نامعلوم شاعر نے اسی حوالے سے نظم لکھی تھی:

مَیں نے تمہارا جامِ صحت پیا،
بار بار پیا،
اتنی بار پیا کہ بوتلیں خالی ہو گئیں،
حال یہ ہے کہ تمہارے جامِ صحت نے
میری صحت تباہ کر دی ہے!!

شراب پی کر گاڑی چلانے والے انسانی جانوں کے لیے خطرہ ہوتے ہیں۔ جیری جانس نے اپنی کتاب *It's Killing Our Kids* میں صفحہ 15 پر لکھا ہے کہ امریکن ہاسپٹل ایسوسی ایشن کے مطابق ہسپتالوں میں داخل ہونے والے نصف سے زیادہ لوگوں کو شراب سے متعلقہ مسائل کی وجہ سے ہسپتال میں داخل کروایا جاتا ہے۔ 1989ء میں امریکہ کی نیشنل سیفٹی کونسل نے بتایا تھا کہ ہر 60 منٹ بعد ایک شخص شراب نوشی کی وجہ سے ہونے والے حادثے میں زخمی ہوتا ہے۔

فحاشی

فحاشی کیا ہے؟

عورتوں اور بچوں کو انسان نہ سمجھنا!!

فحاشی کے نتائج درجِ ذیل ہیں:

- عورت کو انسان نہیں سمجھا جاتا۔
- بچوں کے ساتھ بدسلوکی کی جاتی ہے۔
- لوگوں کی ازدواجی زندگیاں تباہ ہو جاتی ہیں۔

- جنسی تشدد میں اضافہ ہوتا ہے۔
- اخلاقی اقدار پامال ہوتی ہیں۔
- افراد، خاندان اور برادریاں برباد ہو جاتی ہیں۔

امریکہ کے کرائم وِکٹمز ریسرچ اینڈ ٹریٹ مینٹ سینٹر کی 1992ء کی تحقیق کے مطابق امریکہ میں ہر 46 سیکنڈ بعد ایک عورت کے ساتھ زنا بالجبر کیا جاتا ہے۔ زنا بالجبر کرنے والے 86 فی صد لوگوں نے بتایا کہ وہ فحش فلمیں دیکھنے کے عادی ہیں۔ 57 فی صد نے بتایا کہ جب وہ جنسی جرائم کرتے ہیں تو فحش فلموں کے مناظر کی نقل کرتے ہیں۔

(It's Killing Our Kids, by: Jerry Johnson, P:xvi)

کتنے افسوس کی بات ہے کہ بعض لوگوں نے فحاشی کو اپنا کاروبار بنا رکھا ہے۔

منفی فلمیں اور ٹیلی ویژن پروگرام

آج کے دور میں بچے رویے اور اقدار کسی دوسرے وسیلے کی نسبت ٹیلی ویژن سے زیادہ سیکھ رہے ہیں۔ اندازہ لگایا گیا ہے کہ امریکہ میں جب کوئی بچہ ہائی سکول کی تعلیم مکمل کرتا ہے تو اس وقت تک وہ 2000 گھنٹے ٹیلی ویژن دیکھنے میں گزار چکا ہوتا ہے، 18000 قتل ہوتے دیکھ چکا ہوتا ہے اور شراب سے متعلق 10000 اشتہارات دیکھ چکا ہوتا ہے۔ ٹیلی ویژن پروگرام اور اشتہارات یہ پیغام دیتے ہیں کہ شراب نوشی تفریح ہے، سگریٹ پینا شان بڑھانے والا عمل ہے اور منشیات خوری فیشن کا حصہ ہے۔ اس تناظر میں جرائم کی زیادہ شرح پر حیرت نہیں ہوتی۔

سوپ ڈراموں اور ٹیلی ویژن کے دوسرے پروگراموں میں کم عمری میں جنسی عمل اور شادی کے بغیر جنسی تعلق قائم کرنے کو بڑا پُرکشش بنا کر پیش کیا جاتا ہے۔ اگر لوگ ایک دوسرے سے بے وفائی کرتے ہیں اور طلاق کی شرح بڑھ گئی ہے تو حیرت کیسی؟ متاثر ہو جانے والے لوگ میڈیا سے جو کچھ سنتے اور دیکھتے ہیں، اس کی بنیاد پر اپنے معیارات طے کر لیتے ہیں۔ ہم سب ....خواہ ہم کوئی بھی ہوں .... کسی نہ کسی حد تک اثر قبول

کرتے ہیں۔

گالیاں

گالیاں دینے سے ظاہر ہوتا ہے کہ ہمارا ذخیرۂ الفاظ محدود ہے، ہمیں اپنے اوپر قابو نہیں ہے اور ہم ڈسپلن کو نہیں مانتے۔

راک موسیقی (Rock Music)

بعض مشہور گانوں کے بول (Lyrics) فحش ہوتے ہیں۔ ہم جو موسیقی سنتے اور گانوں کے جو ویڈیوز دیکھتے ہیں وہ ہمارے تحت الشعور پر اثر ڈالتے ہیں۔

ساتواں مرحلہ: ضروری کاموں کو پسند کرنا سیکھو

> ''وہ کام کرو جو ضروری ہو، اس کے بعد وہ کام کرو جو ممکن ہو اور دفعتاً تم ناممکن کام کر رہے ہو گے۔''
>
> (سینٹ فرانسس آف اسیسی)

بعض کام ایسے ہوتے ہیں کہ ہم پسند کریں یا نہیں انہیں کرنا ضروری ہوتا ہے۔ اس کی مثال ہے ماؤں کا اپنے بچوں کی نگہداشت کرنا۔ ممکن ہے یہ کام ہمیشہ آسان نہیں ہو، یہ کام تکلیف دہ بھی ہو سکتا ہے۔ تاہم اگر ہم کام کو پسند کرنا سیکھ جائیں تو ناممکن بھی ممکن ہو سکتا ہے۔

اپنے دن کا آغاز کسی مثبت کام سے کرو

صبح سب سے پہلے کوئی مثبت چیز پڑھو یا سنو۔ رات کی اچھی نیند کے بعد ہم پُرسکون ہوتے ہیں اور ہمارا تحت الشعور قبول کرنے کے لیے تیار ہوتا ہے۔ وہ دن کے لیے ''آہنگ'' تشکیل دیتا ہے اور دن کو ایک مثبت دن بنانے کے لیے ذہن کو درست سانچے

Scanned with CamScanner

میں ڈھالتا ہے۔تبدیلی لانے کے لیے شعوری طور پر کوشش کرنا اور مثبت خیالات اور رویوں کو اپنی زندگی کا حصہ بنانا ضروری ہوتا ہے۔

روزانہ مثبت خیالات اور رویوں کے مطابق عمل کرو، یہاں تک کہ وہ تمہاری عادت بن جائیں۔

ہارورڈ یونیورسٹی کے ولیم جیمز نے کہا تھا، ''اگر تم اپنی زندگی کو تبدیل کرنے لگے ہو تو تمہارا فوراً عمل کرنا ضروری ہے۔''

اگر تم اِن آٹھ مراحل پر کامیابی سے عمل کرو گے تو تم جیت جاؤ گے۔

جیتنے والا بمقابلہ ہارنے والا

جیتنے والا	ہارنے والا
جیتنے والے ہمیشہ ''حل'' کا حصہ ہوتا ہے۔	ہارنے والا ہمیشہ ''مسئلے'' کا حصہ ہوتا ہے۔
جیتنے والا ٹیم کا حصہ ہوتا ہے۔	ہارنے والا ٹیم سے باہر رہتا ہے۔
جیتنے والا حاصل (Gain) کو دیکھتا ہے۔	ہارنے والا تکلیف (Pain) کو دیکھتا ہے۔
جیتنے والا امکانات دیکھتا ہے۔	ہارنے والا مسائل دیکھتا ہے۔
جیتنے والا کسی معاملے کے ہر فریق کی جیت پر یقین رکھتا ہے۔	ہارنے والا اس امر پر یقین رکھتا ہے کہ اس کی جیت لازماً کسی کی ہار ہونی چاہیے۔
جیتنے والا مستقبل کو دیکھتا ہے۔	ہارنے والا ماضی کو دیکھتا ہے۔
جیتنے والا تھرموسٹیٹ (Therostat) ہوتا ہے۔	ہارنے والا تھرمامیٹر ہوتا ہے۔
جیتنے والا جو کہتا ہے، وہی کرتا ہے۔	ہارنے والا کہتا کچھ ہے، کرتا کچھ ہے۔
جیتنے والے کے پاس ہمیشہ ایک پروگرام ہوتا ہے۔	ہارنے والے کے پاس ہمیشہ ایک بہانہ ہوتا ہے۔

Scanned with CamScanner

جیتنے والا کہتا ہے، ''میں یہ کام آپ کی خاطر ضرور کروں گا۔''	ہارنے والا کہتا ہے، ''یہ میرا کام نہیں ہے۔''
جیتنے والا ہر مسئلے کا حل دیکھتا ہے۔	ہارنے والا مسئلے ہی مسئلے دیکھتا ہے۔
جیتنے والا کہتا ہے، ''یہ کام مشکل تو ہو سکتا ہے لیکن اسے کیا جا سکتا ہے۔''	ہارنے والا کہتا ہے، ''اس کام کو کرنا ممکن تو ہے لیکن یہ بہت مشکل ہے۔''
جیتنے والا غلطی کرتا ہے تو کہتا ہے، ''مجھ سے غلطی ہوئی ہے۔'' یا ''غلطی میری ہے۔''	ہارنے والا غلطی کرتا ہے تو کہتا ہے، ''غلطی مجھ سے نہیں ہوئی۔''
جیتنے والا سچا وعدہ کرتا ہے۔	ہارنے والا جھوٹا وعدہ کرتا ہے۔
جیتنے والے کے پاس خواب ہوتے ہیں۔	ہارنے والے کے پاس سکیمیں (Schemes) ہوتی ہیں۔
جیتنے والا کہتا ہے، ''مجھے ضرور کچھ کرنا چاہیے۔''	ہارنے والا کہتا ہے، ''ضرور کچھ ہونا چاہیے۔''
جیتنے والا ٹھوس دلائل لیکن نرم الفاظ استعمال کرتا ہے۔	ہارنے والا بودے دلائل اور سخت الفاظ استعمال کرتا ہے۔
جیتنے والا اقدار کے معاملے میں اٹل ہوتا ہے البتہ چھوٹی چھوٹی باتوں پر سمجھوتہ کر لیتا ہے۔	ہارنے والا چھوٹی چھوٹی باتوں میں ہٹ دھرم ہوتا ہے اور اقدار پر سمجھوتہ کر لیتا ہے۔
جیتنے والا اس فلسفے پر عمل کرتا ہے: ''جو بات تم اپنے لیے پسند نہیں کرتے، وہ دوسروں کے لیے بھی پسند نہ کرو۔''	ہارنے والا اس فلسفے پر عمل کرتا ہے: ''اس سے پہلے کہ دوسرا تمہارے خلاف کچھ کرے، تم اس کے خلاف کچھ کرو۔''
جیتنے والا کام کرتا ہے۔	ہارنے والا کام ہونے کا انتظار کرتا رہتا ہے۔

Scanned with CamScanner

جیتنے والا جیت کے لیے تیاری کرتا ہے۔
(تیاری کلیدی لفظ ہے)

عملی اقدامات:

مَیں سات عملی اقدامات کی فہرست پر اس باب کا اختتام کرتا ہوں، جن پر ہم پہلے بات کر چکے ہیں:

- مثبت پہلو دیکھو۔
- کام فوراً کرنے کی عادت اپناؤ۔
- شکر گزار بنو۔
- اپنے لیے مسلسل تعلیم کا ایک پروگرام تشکیل دو۔
- مثبت عزتِ نفس پیدا کرو۔
- منفی اثرات سے بچو۔
- ضروری کاموں کو کرنا پسند کرو۔

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

1۔ اِن عملی اقدامات کو 5 x 3 انچ کے انڈیکس کارڈ پر لکھواور اکیس (21) دن بلا ناغہ پڑھو۔

2۔ اب سے آدھے گھنٹے کے دوران درج ذیل سوالوں کے جواب دو:
تم ہر مرحلے پر کس طرح عمل کر سکتے ہو:

- گھر میں؟
- کام کے دوران؟
- معاشرتی میل جول میں؟

3۔ اپنی ان عادتوں اور گروپوں کی فہرست بناؤ جنہیں تم بدلنا چاہتے ہو۔

4 اس کے بعد اس تبدیلی سے اپنے آپ کو (اور دوسروں کو) ہونے والے فوائد تحریر کرو۔

5۔ آخر میں تبدیلی کا ٹائم ٹیبل بناؤ اور تبدیلی کا عہد کرو۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

Scanned with CamScanner

تیسرا باب

کامیابی

""اعلیٰ ترین کامیابی حاصل کرنے والے لوگ غیر پیداواری کاموں اور بے کار سوچوں میں وقت ضائع نہیں کرتے۔ وہ تعمیری انداز میں سوچتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں کہ ان کی سوچ جس سطح کی ہوگی ان کی کامیابی بھی اُسی سطح کی ہوگی۔""

(ڈاکٹر سیمور ایپسٹائن)

Scanned with CamScanner

ضروری ہے کہ تم جو کچھ چاہتے ہو اس پر توجہ مرکوز رکھو، اس پر نہیں جسے تم نہیں چاہتے۔

کامیابی اتفاقیہ طور پر نہیں ملا کرتی۔ یہ ہمارے رویوں کا نتیجہ ہوتی ہے اور تمہارے رویے تمہارا اپنا انتخاب ہوتے ہیں۔ چنانچہ کامیابی انتخاب ہوتی ہے، اتفاق نہیں۔

ایک پنڈت کہیں جا رہا تھا۔ راستے میں اس نے ایک سرسبز کھیت دیکھا۔ وہ کھیت کے سرے پر رُک کر فصل دیکھنے لگا۔ کسان اپنے ٹریکٹر میں وہاں سے گزرا تو اس کی نظر پنڈت پر پڑی۔ وہ پنڈت کے پاس چلا گیا۔ پنڈت نے کہا، "بھگوان نے تمہارے کھیت پر بڑا کرم کیا ہے۔ تمہیں اس کا شکر گزار ہونا چاہیے۔"

کسان نے کہا، "بے شک یہ کھیت مجھے بھگوان نے دیا ہے، اور اس پر مَیں اس کا شکر گزار ہوں لیکن آپ کو یہ کھیت اس وقت دیکھنا چاہیے تھا جب یہ بھگوان کے پاس تھا۔"

بہت سے لوگ اس بات کا انتظار کرتے رہتے ہیں کہ خدا انہیں چھپر پھاڑ کر دے گا لیکن بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ یہ طرزِ عمل کامیابی پر منتج ہو۔ عام لوگ تحفظ ڈھونڈتے ہیں جبکہ غیر معمولی لوگ "موقع" ڈھونڈتے ہیں۔

ایسا کیوں ہوتا ہے کہ ایک شخص یکے بعد دیگرے کامیابیاں حاصل کرتا چلا جاتا ہے جبکہ دوسرے لوگ تیاری ہی کرتے رہ جاتے ہیں؟

ایسا کیوں ہوتا ہے کہ ایک شخص یکے بعد دیگرے رکاوٹیں پھلانگتا ہوا اپنے مقاصد و اہداف کو حاصل کرتا چلا جاتا ہے جبکہ دوسرے لوگ کوشش کے باوجود جہاں تھے

Scanned with CamScanner

وہیں رہ جاتے ہیں؟

اگر تم ان دوسوالوں کے جوابوں کو اپنے سیکھنے کے طریقے کا حصہ بنا لو گے تو تمہاری زندگی میں انقلابی رنگ بھر جائیں گے۔

کامیابی کیا ہے؟

> "اگر تم حقیقتاً کامیاب ہونا چاہتے ہو تو وہ کام کرنے کی عادت ڈالو جو ناکامیاں نہیں چاہتیں کہ تم کرو۔"

کامیابی اور ناکامی کے موضوع پر بہت تحقیق کی جا چکی ہے۔ کامیابی کے راز کامیاب لوگوں کی زندگیوں سے جانے جا سکتے ہیں۔ کامیاب لوگوں کا تعلق کسی بھی شعبے اور تاریخ کے کسی بھی دور سے ہو، ان میں بعض خاص صفات مشترک ہوتی ہیں۔

کامیابی نشان چھوڑ جاتی ہے۔ اگر ہم کامیاب لوگوں کی صفات کو پہچانیں گے اور انہیں اپنا لیں گے تو ہم بھی کامیاب ہو جائیں گے۔ اسی طرح جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے، ان میں بھی بعض نقائص مشترک ہوتے ہیں۔ اگر ہم ان نقائص سے بچیں گے تو ناکامی سے بچ جائیں گے۔ کامیابی کوئی پُر اَسرار چیز نہیں ہے۔ یہ تو فقط چند بنیادی اصولوں کے مستقل اطلاق کا نتیجہ ہے۔ اس کا اُلٹ بھی بالکل سچ ہے یعنی ناکامی فقط چند غلطیاں دہرائے چلے جانے کا نتیجہ ہوتی ہے۔ یہ بات بظاہر بہت سادہ دکھائی دیتی ہے لیکن حقیقت یہی ہے کہ بیشتر سچ بہت سادہ ہوتے ہیں۔ مَیں یہ نہیں کہہ رہا کہ سچ سہل ہوتے ہیں، مَیں یہ کہہ رہا ہوں کہ سچ سادہ ہوتے ہیں۔

- بیشتر وقت ہنستے ہنساتے رہو۔
- جتنی زیادہ محبت کر سکتے ہو، محبت کرو۔
- ذہین لوگوں سے عزت حاصل کرو۔
- بچوں سے شفقت کا برتاؤ کرو۔

Scanned with CamScanner

- دیانت دار نقادوں سے تحسین حاصل کرو۔
- جھوٹے دوستوں کی بے وفائی برداشت کرو۔
- حسن و جمال کو سراہو۔
- دوسروں میں خوبیاں تلاش کرو۔
- بدلے میں کچھ پانے کی خواہش کے بغیر دوسروں کو دو۔
- کوئی نہ کوئی اچھا کام کرتے رہو۔
- ہنسو، کھیلو، گیت گاؤ۔

یہی کامیابی ہے!!

ہم کامیابی کسے کہتے ہیں

وہ کیا چیز ہے جو کسی شخص کو کامیاب بناتی ہے؟ ہم کامیابی کو کس طرح شناخت کر سکتے ہیں؟

بعض لوگوں کے نزدیک کامیابی سے مراد دولت مندی ہو سکتی ہے۔ بعض دوسرے لوگوں کے نزدیک کامیابی سے مراد ہو سکتی ہے: مقبولیت، اچھی صحت، اچھا گھرانہ، خوشی، اطمینان اور دل و ذہن کا سکون۔

اس بات سے یہ حقیقت سامنے آتی ہے کہ کامیابی ایک داخلی، موضوعی (Subjective) معاملہ ہے۔ مختلف لوگوں کے لیے کامیابی کے معانی مختلف ہوتے ہیں۔ میرے نزدیک کامیابی کی درج ذیل تعریف بہترین ہے:

"کامیابی کسی عظیم مقصد کے مرحلہ وار حصول کا نام ہے۔"

(اول نائٹ انگیل)

آؤ اس کا تجزیہ کریں۔

"مرحلہ وار" کا مطلب ہے کہ کامیابی ایک "سفر" ہے، "منزل" نہیں۔ ہم کبھی منزل پر نہیں پہنچتے۔ سفر ہمیشہ جاری رہتا ہے۔ جب ہم ایک ہدف کو حاصل کر لیتے ہیں تو

اگلے کی طرف چل پڑتے ہیں اور پھر اس سے اگلے کی طرف۔

کامیابی ایک داخلی احساس ہوتی ہے۔ بیرونی قوتیں مجھے کامیابی کا احساس نہیں دلا سکتیں۔ مجھے اس کو اپنے اندر ہی محسوس کرنا ہوتا ہے۔ یہ داخلی ہوتی ہے خارجی نہیں۔ یہی وجہ ہے کہ جو بظاہر کامیابی دکھائی دے رہی ہو، ممکن ہے وہ اندر سے سراسر کھوکھلی ہو۔

مقصد کا عظیم ہونا ضروری ہے۔ عظیم مقصد ہمارے نظامِ اقدار *(Value System)* کا عکاس ہوتا ہے۔ اگر مقصد کسی نظامِ اقدار سے جُڑا ہوا نہیں ہے تو وہ بے قیمت ہے۔ سوال یہ ہے کہ ہم کس مقصد کے حصول کے لیے عمل کر رہے ہیں..........مثبت یا منفی؟ مقصد ہی ہمارے سفر کے معیار کا تعین کرتا ہے۔ مثبت مقصد معنویت اور آسودگی عطا کرتا ہے۔ مقصد اہم ہوتے ہیں کیونکہ وہ سمت کا احساس عطا کرتے ہیں۔

جو کامیابی آسودگی اور اطمینان عطا نہیں کرتی، وہ کھوکھلی کامیابی ہوتی ہے۔

> ''مجھے علم نہیں کہ کامیابی کی کلید کیا ہے البتہ مجھے یہ پتا ہے کہ ناکامی کی کلید ہے: ہر شخص کو خوش رکھنے کی کوشش کرنا۔''
>
> (بل کوسبی)

کامیابی کا مطلب یہ نہیں ہے کہ ہر شخص آپ کو پسند اور قبول کرے۔ بعض لوگ ایسے ہیں جن کا پسندیدہ شخص بننا یا جن کی قبولیت پانا مجھے گوارا نہیں۔ اس کی بجائے میں یہ چاہتا ہوں کہ احمق لوگ میری تعریف کرنے کی بجائے مجھ پر تنقید کریں۔

کامیابی اور خوشی ساتھ ساتھ ہوتی ہے۔ کامیابی یہ ہے کہ جس چیز کو پانے کی تم خواہش کرتے ہو، اسے پالو۔ خوشی یہ ہے کہ تم کسی چیز کو پانے کی خواہش کرو۔

- صرف جینا کامیابی نہیں ہے۔
- صرف چھوؤ نہیں محسوس کرو۔
- صرف دیکھو نہیں گہرا مشاہدہ کرو۔
- صرف پڑھو نہیں بلکہ جذب کرو۔

Scanned with CamScanner

- صرف سنو نہیں بلکہ غور سے سنو۔
- صرف غور سے سنو نہیں بلکہ سمجھو۔

(جان ایچ رہوڈز)

کامیابی کے راستے میں حائل حقیقی یا خیالی رکاوٹیں

کامیابی کے راستے میں درجِ ذیل رکاوٹیں حائل ہوتی ہیں:

- انا
- ناکامی کا خوف
- عزتِ نفس کا نہ ہونا۔
- منصوبہ نہ بنانا۔
- مقصد کا تعین نہ کرنا۔
- زندگی کے تغیرات۔
- کاموں کو التوا میں ڈالنا/آج کا کام کل پر ڈالنا۔
- گھریلو ذمہ داریاں۔
- مالی عدم تحفظ۔
- ذہنی انتشار۔
- پیسے کے لیے وژن کو ترک کر دینا۔
- اکیلے کام کرنا۔
- لگن کا نہ ہونا۔
- تربیت کا نہ ہونا۔
- مستقل مزاجی کا نہ ہونا۔
- ترجیحات کا تعین نہ کرنا۔

جیت کے لیے کیا ضروری ہے؟

جیت کے لیے ضروری ہے کہ آپ کاملیت *(Perfection)* کی بجائے اعلیٰ

کارکردگی کے لیے کوشش کریں۔ کاملیت کے لیے کوشش کرنا مجنونانہ عمل ہے۔ اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے کے لیے کوشش کرنا ترقی ہے، کیونکہ ایسا کوئی کام نہیں جس کو بہتر انداز میں نہ کیا جا سکتا ہو۔

ممکن ہے جیتنے والا گھوڑا صرف ناک برابر فاصلے کے فرق سے جیتا ہو۔ جیت کا فرق چھوٹا ہو سکتا ہے، البتہ انعام بہت بڑا ہوتا ہے۔ زندگی کا معاملہ بھی ایسا ہی ہے۔ کامیاب لوگ ناکام لوگوں سے کئی گنا زیادہ ذہین نہیں ہوتے۔ ہو سکتا ہے فرق معمولی سا ہو، تاہم انعام بڑا ہوتا ہے۔

ضروری نہیں ہے کہ ہم ہر شعبۂ حیات کے حوالے سے خود میں 1000 گنا بہتری لائیں۔ ضرورت صرف اس کی ہے کہ تم 1000 مختلف شعبوں میں ایک ایک فی صد بہتری لاؤ.......... جو کہ بہت آسان کام ہے۔ **یہی جیت کا راز ہے!!**

جدوجہد

تاریخ بتاتی ہے کہ مشہور ترین کامیاب لوگوں کو کامیابی سے پہلے دل توڑ دینے والی ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

''وہ اس وجہ سے جیت جاتے ہیں کہ وہ اپنی ناکامیوں کے باوجود
حوصلہ نہیں ہارتے۔'' (بی۔سی۔فوربس)

جیت جدوجہد کے بغیر حاصل نہیں ہوتی۔

تتلی کی مثال

بیالوجی کے استاد نے طلبا کو بتایا کہ تتلی کس طرح خول کو توڑ کر نکلتی ہے۔ پھر اس نے خول ان کے سامنے رکھ دیا اور بتایا کہ دو گھنٹے بعد اس میں سے تتلی نکلے گی۔ اس نے انہیں منع کیا کہ کوئی تتلی کی مدد نہ کرے۔ اس کے بعد وہ کلاس روم سے باہر چلا گیا۔

ٹھیک دو گھنٹے بعد خول ٹوٹنے لگا اور تتلی باہر آنے کی جدوجہد کرنے لگی۔ اس کی حالت دیکھ کر ایک طالبِ علم سے رہا نہ گیا اور اس نے استاد کی ہدایت کو نظر انداز کرتے

Scanned with CamScanner

ہوئے تتلی کی مدد کے خیال سے خول کو توڑ دیا۔ تتلی آزاد ہو گئی لیکن تھوڑی ہی دیر بعد مر گئی۔ جب استاد کو پتا چلا تو اس نے طلبا کو سمجھایا کہ خول کو توڑنے کی جدوجہد تتلی کو وہ قوت عطا کرتی ہے جس سے وہ زندہ رہتی ہے۔ چونکہ طالبِ علم نے اس کو جدوجہد نہیں کرنے دی تھی، اس لیے وہ مر گئی تھی۔

اس اصول کا اطلاق اپنی زندگیوں پر کرو۔ زندگی میں جو کچھ اہم ہے، قابلِ قدر ہے، قیمتی ہے، اور جدوجہد کے بغیر حاصل نہیں ہوتا۔ جو والدین اپنے بچوں کو جدوجہد نہیں کرنے دیتے وہ انہیں نقصان پہنچا رہے ہوتے ہیں۔

رکاوٹوں کو راستے سے ہٹانا

جو لوگ رکاوٹوں کو راستے سے ہٹانے کی کوشش کرتے ہیں وہ ان لوگوں سے زیادہ محفوظ ہوتے ہیں جو رکاوٹوں کا سامنا نہیں کرتے۔ ہم سب کو مسائل درپیش ہوتے ہیں اور بعض اوقات ہم خود کو بے حوصلہ محسوس کرتے ہیں۔ ہر کوئی مایوسی سے دوچار ہوتا ہے لیکن جیتنے والے کبھی بے ہمت نہیں ہوتے۔ مستقل مزاجی ہر مسئلے کا حل اور کامیابی کی کلید ہے۔

آسان ہونے سے پہلے............

ایک انگریزی ضرب المثل دیکھیے:

"غیر متلاطم سمندر (A Smooth Sea) کبھی کسی کو ماہر ملاح نہیں بناتا۔"

آسان ہونے سے پہلے ہر کام مشکل ہوتا ہے۔ ہم اپنے مسائل سے بھاگ کر کہیں نہیں جا سکتے۔ صرف ہارنے والے لوگ ہی بھاگتے اور میدان چھوڑتے ہیں۔

> اکثر لوگ اس وقت کوشش ترک کر دیتے ہیں جب کامیابی کا حصول نزدیک تر ہوتا ہے۔ وہ دوڑ کے آخری مرحلے میں اختتامی لکیر سے صرف ایک گز کی دُوری پر مقابلے سے دست بردار ہو جاتے ہیں۔ وہ کھیل کے آخری منٹ میں میدان چھوڑ دیتے ہیں، جیت کی لکیر سے صرف ایک فٹ دور!!!
>
> (ایچ۔ رَوس پیرو)

ہم کامیابی کو کیسے ماپتے ہیں؟

سچی کامیابی کو اس احساس سے ماپا جاتا ہے کہ ہم نے کسی کام کو ٹھیک طرح سے انجام دے دیا ہے اور اپنے مقصد کو حاصل کرلیا ہے۔ کامیابی کو زندگی میں ہمارے مقام اور ہماری حیثیت سے نہیں بلکہ کامیابی کو حاصل کرنے کے لیے عبور کی گئیں رکاوٹوں سے ماپا جاتا ہے۔

کامیابی کو ماپنے کے لیے دوسروں سے موازنہ نہیں کیا جاتا بلکہ یہ دیکھا جاتا ہے کہ ہم کیا کرسکتے ہیں اور ہم نے کیا کیا ہے۔ کامیاب لوگ اپنا موازنہ اور مقابلہ صرف اپنے سے ہی کرتے ہیں۔ وہ خود اپنے ریکارڈ سے بہتر ریکارڈ بناتے ہیں اور اسے مستقل طور پر بہتر بنانے میں مصروف رہتے ہیں۔

کامیابی کو اس پیمانے سے نہیں ماپا جاتا ہے کہ ہم زندگی میں کتنی بلندی پر پہنچے ہیں بلکہ اس کے لیے دیکھا یہ جاتا ہے کہ ہم کتنی بار گرے اور ہم نے کتنی بار دوبارہ اوپر چڑھنے کی ہمت کی۔ یہی گر کر دوبارہ اوپر چڑھنے کی اہلیت ہی کامیابی کا تعین کرتی ہے۔

کامیابی کی ہر داستان ناکامی کی کہانی بھی ہوتی ہے!!

ناکامی کامیابی کی شاہراہِ عظیم *(Highway of Success)* ہے۔ بین الاقوامی سطح پر مشہور دنیا کی ایک عظیم ترین کمپنی آئی بی ایم کے ٹام واٹسن سینیئر کا کہنا ہے،

''اگر تم کامیاب ہونا چاہتے ہو تو اپنی ناکامیوں کی شرح کو دُگنا کردو۔''

اگر ہم تاریخ کا مطالعہ کریں تو ہم دیکھیں گے کہ کامیابی کی تمام داستانیں ناکامی کی کہانیاں بھی ہیں۔ تاہم لوگ ناکامیوں کو نہیں دیکھتے۔ وہ صرف آخری نتیجے کو دیکھتے ہیں اور سوچتے ہیں کہ یہ شخص خوش نصیب ہے۔ وہ کہتے ہیں: ''یہ شخص ضرور درست وقت پر درست مقام پر پہنچا ہوگا۔''

آیئے مَیں آپ کو ایک مشہور تاریخی قصہ سناتا ہوں۔ یہ ایک ایسے شخص کا قصہ ہے جو اکیس سال کی عمر میں کاروبار میں ناکام ہوگیا تھا۔ اس نے بائیس سال کی عمر میں انتخابات

Scanned with CamScanner

میں شکست کھائی۔ چوبیس سال کی عمر میں دوبارہ کاروبار میں ناکامی سے دوچار ہوا۔ چھبیس سال کی عمر میں اُس کی محبوبہ کا انتقال ہو گیا۔ ستائیس سال کی عمر میں وہ نروس بریک ڈاؤن (Nervous Break Down) کا شکار ہو گیا۔ چونتیس سال کی عمر میں کانگریس کا انتخاب ہار گیا۔ انچاس سال کی عمر میں سینیٹ کا انتخاب ہار گیا۔ وہ باون سال کی عمر میں امریکہ کا صدر منتخب ہوا۔ وہ شخص ابراہام لنکن تھا۔

کیا آپ لنکن کو ناکام آدمی کہیں گے؟ وہ میدان سے بھاگ سکتا تھا، شرمندگی کی وجہ سے خودکشی کر سکتا تھا۔ وہ دوبارہ سب کچھ چھوڑ کر وکالت کا پیشہ اپنا سکتا تھا لیکن شکست اور ناکامی ابراہام لنکن کو آگے بڑھتے رہنے کا راستہ دکھا رہی تھی، وہ یہ نہیں سوچتا تھا کہ اس کا راستہ بند ہو چکا ہے۔

1913ء میں ٹرائیوڈ ٹیوب (Triode Tube) کے موجد لی ڈی فوریسٹ پر ڈسٹرکٹ اٹارنی نے الزام لگایا تھا کہ اس نے لوگوں کو دھوکا دے کر اپنی کمپنی کے حصص انہیں بیچے ہیں کہ وہ انسانی آواز بحرِ اوقیانوس کے پار پہنچا سکتا ہے۔ اس کی سرِ عام تذلیل ہوئی۔

کیا تم سوچ سکتے ہو کہ اس کی ایجاد کے بغیر ہم کہاں ہوتے؟

''نیویارک ٹائمز'' کے 10 دسمبر 1903ء کے اداریے میں رائٹ برادرز (Wright Brothers) کو بے وقوف قرار دیا گیا تھا، کیونکہ وہ ہوا سے ہلکی ایسی مشین ایجاد کرنے کی کوشش کر رہے تھے، جو اُڑ سکے۔ اس کے ایک ہفتے بعد رائٹ برادرز اپنی تیار کردہ ''مشین'' کو اڑانے میں کامیاب ہو گئے۔

کرنل سینڈرس کے پاس پینسٹھ (65) سال کی عمر میں ایک بہت پرانی کار اور سوشل سکیورٹی کے محکمے سے حاصل کیا ہوا سو (100) ڈالر کا چیک تھا۔ اس نے سوچا کہ اسے اپنی حیثیت کو بہتر بنانے کے لیے کچھ نہ کچھ کرنا چاہیے۔ اس کو اپنی والدہ کی مرغی بھوننے کی ایک خاص ترکیب یاد تھی۔ اس نے آرڈر لینے کی کوشش شروع کر دی۔ آپ کو علم ہے کہ اس نے کتنے ''دروازوں'' پر دستک دی؟ اس نے اندازاً ایک ہزار (1000) افراد سے رابطہ کیا تھا تب کہیں جا کر اسے پہلا آرڈر ملا۔ ہم میں سے کتنے لوگ ہیں جو زیادہ سے زیادہ سو

(100) مرتبہ ناکام کوشش کے بعد جدوجہد جاری رکھنے کی ہمت کر سکتے ہیں۔

والٹ ڈزنی کو نوجوانی میں کارٹونسٹ کی حیثیت سے بے شمار مرتبہ اخباروں کے ایڈیٹروں نے رڈ کیا اور کہا کہ وہ کسی قابلیت کا مالک نہیں ہے۔ایک دن چرچ میں ایک پادری نے چند کارٹون بنانے کے لیے اس کی خدمات حاصل کیں۔ڈزنی نے چرچ کے نزدیک کباڑ سے بھرے ایک شیڈ تلے کام شروع کیا۔وہاں اس نے ایک چھوٹے سے چوہے کو دیکھا تو اسے ایک نیا کارٹون بنانے کا خیال آیا۔یہ تھا مکی ماؤس *(Mickey Mouse)* کا آغاز۔

کامیاب لوگ عظیم کام نہیں کرتے، وہ تو صرف چھوٹے کاموں کو "عظیم طریقے" سے کرتے ہیں۔

ایک دن ایک چار سالہ بچہ، جس کو اونچا سنتا تھا، سکول سے گھر آیا تو اس کی جیب میں ایک پرچہ تھا، جس پر لکھا تھا "آپ کا بچہ اتنا بے وقوف ہے کہ کچھ نہیں پڑھ سکتا، اسے سکول سے نکال لیں۔" اس کی ماں نے جواب دیا، "میرا بچہ اتنا احمق نہیں ہے کہ پڑھ نہ سکے۔میں خود اسے پڑھاؤں گی۔"

اور وہ احمق بچہ عظیم تھامس ایڈیسن بنا۔تھامس ایڈیسن نے صرف تین ماہ سکول کی تعلیم حاصل کی تھی!!

ہینری فورڈ اپنی تیار کردہ پہلی کار میں ریورس گیئر نصب کرنا بھول گیا تھا۔

کیا تم ان لوگوں کو ناکام تصور کرتے ہو؟

انہوں نے مسائل کی عدم موجودگی میں نہیں بلکہ مسائل کے موجود ہوتے ہوئے کامیابی حاصل کی تھی۔تاہم منفی سوچ والے لوگوں کو یہی محسوس ہوگا کہ وہ "صرف خوش قسمت" تھے۔

کامیابی کی تمام داستانیں عظیم ناکامی کی کہانیاں ہوتی ہیں۔واحد فرق یہ ہوتا ہے کہ ہر مرتبہ ناکام ہونے کے بعد وہ ایک بار پھر کوشش کرتے ہیں۔ایسی ناکام کوششوں سے انسان سیکھتا اور آگے بڑھتا ہے۔اپنی ناکامیوں سے سبق سیکھو اور آگے بڑھتے رہو، کوشش کرتے رہو۔

Scanned with CamScanner

1914ء میں تھامس ایڈیسن کی عمر چونسٹھ (64) سال تھی۔اس کی فیکٹری آگ لگنے کی وجہ سے تباہ ہوگئی۔اسے انشورینس کی بہت تھوڑی رقم ملی۔وہ اب جوان بھی نہیں تھا۔ اس نے اپنی عمر بھر کی کمائی کو جلتے دیکھا تو کہا،''یہ تباہی بہت قیمتی ہے۔اس میں ہماری ساری غلطیاں جل گئی ہیں۔خداوند کا شکر ہے کہ ہم نئے سرے سے آغاز کر سکتے ہیں۔''

اس تباہی کے تین ہفتے بعد اس نے فونوگراف (Phono Graph) ایجاد کیا۔ کیسا شاندار رویہ ہے!!

ذیل میں کامیاب لوگوں کی ناکامیوں کی چند مزید مثالیں درج ہیں:

- لائٹ بلب (Light Bulb) پر کام کے دوران تھامس ایڈیسن 10000 مرتبہ ناکام ہوا تھا۔
- لی آئیوکوکا کو ہینری فورڈ سیکنڈ نے چون (54) سال کی عمر میں ملازمت سے نکال دیا تھا۔
- بیتھووِن کو بچپن میں کہا گیا تھا کہ اس میں موسیقی کی صلاحیت نہیں ہے لیکن اُس نے دنیا کو چند بہترین دُھن عطا کیں۔

ناکامیاں ناگزیر ہوتی ہیں۔ناکامی ہمارے لیے آگے بڑھنے کی تحریک بھی ہوسکتی ہے۔ناکامی ہمیں عاجزی اور انکساری سکھاتی ہے۔ناکامی کے صدمے ہی میں آپ وہ جرأت پاتے ہیں جو کہ آپ کو ناکامی پر غلبہ پانے کے قابل بناتی ہے۔فاتح بننا سیکھیے۔پسپا ہونے والا نہ بنیے۔خوف اور شک ذہن کو جلا کر راکھ کر دیتے ہیں۔

ہر ناکامی کے بعد اپنے آپ سے پوچھو:مَیں اس سے کیا سیکھ سکتا ہوں؟ صرف تبھی تم راستے کے پتھر کو اونچائی پر پہنچنے کا زینہ بنا سکتے ہو۔

اگر تم سوچتے ہو

- اگر تم سوچتے ہو کہ تم شکست خوردہ ہو، تو تم ہار جاؤ گے۔
- اگر تم سوچتے ہو کہ تم میں جرأت نہیں ہے، تو تم میں جرأت نہیں رہے گی۔
- اگر تم جیتنا چاہتے ہو لیکن تم سوچتے ہو کہ تم جیت نہیں سکتے تو تم جیت نہیں

سکو گے۔

- اگر تم سوچتے ہو کہ تم نقصان کر بیٹھو گے تو تم نقصان کر بیٹھو گے۔
- دنیا میں کامیابی انسانی ارادے سے جنم لیتی ہے۔
- یہ سب ذہنی کیفیت کا نتیجہ ہوتا ہے!!
- اگر تم سوچتے ہو کہ تم غیر معمولی ہو تو تم غیر معمولی بن جاؤ گے۔
- اگر تم سوچتے ہو کہ تم اونچائی پر پہنچ سکتے ہو تو تم اونچائی پر پہنچ جاؤ گے۔
- کوئی انعام جیتنے سے پہلے تمہیں اپنی جیت کا یقین ہونا چاہیے۔
- زندگی کی جنگ میں طاقت ور یا مضبوط انسان نہیں جیتتے۔
- اگر تم سوچتے ہو کہ تم جیت سکتے ہو تو جلد یا بدیر تم جیت جاؤ گے!!

عظیم ترین صلاحیت

دنیا میں جتنی بھی مخلوقات ہیں، ان میں انسان ہی سب سے کم فطری صلاحیتوں کا مالک ہے۔ انسان پرندوں کی طرح اُڑ نہیں سکتا، چیتے کی طرح تیز نہیں دوڑ سکتا، مچھلی کی طرح تیر نہیں سکتا، بندر کی طرح درخت پر نہیں چڑھ سکتا۔ انسان کی بینائی شاہین جیسی نہیں ہے، نہ ہی اس کا دہانہ اور پنجے جنگلی بلی جیسے ہیں۔ جسمانی طور پر انسان بے بس اور دفاع سے قاصر ہے.........ایک ننھا سا کیڑا اسے ہلاک کر سکتا ہے۔

تاہم فطرت معقول اور مہربان ہے۔ فطرت نے انسان کو سوچنے کی عظیم ترین صلاحیت عطا کی ہے۔ انسان اپنا ماحول خود تخلیق کر سکتا ہے جبکہ جانوروں کو ماحول کا تابع رہنا پڑتا ہے۔

افسوس کی بات یہ ہے کہ بہت ہی کم لوگ ایسے ہوتے ہیں جو اس عظیم ترین صلاحیت یعنی سوچنے کی صلاحیت کو پوری طرح استعمال کرتے ہیں۔

ناکام لوگوں کی اقسام

ناکام لوگ دو قسم کے ہوتے ہیں: ایک وہ جو عمل کرتے ہیں لیکن کبھی سوچتے نہیں

اور دوسرے وہ جو سوچتے ہیں لیکن کبھی عمل نہیں کرتے۔

اپنی سوچنے کی صلاحیت استعمال کیے بغیر زندگی گزارنا ایسے ہی ہے جیسے نشانہ لیے بغیر تیر چلایا جائے۔

زندگی کیفے ٹیریا ہے!!

زندگی کیفے ٹیریا جیسی ہے۔تم اپنی ٹرے لیتے ہو، اپنی پسند کی خوراک منتخب کرتے ہو اور دوسرے سرے پر جا کر پیسے ادا کرتے ہو۔تم جب تک قیمت ادا کرنے پر آمادہ ہو،تم ہر چیز حاصل کر سکتے ہو۔اگر کیفے ٹیریا میں تم یہ انتظار کرو کہ لوگ تمہیں کھانا لا کر دیں گے تو تم ہمیشہ انتظار کرتے رہو گے۔زندگی بھی ایسی ہی ہے۔تمہیں کامیابی کا انتخاب کر کے اس کی قیمت ادا کرنی ہوتی ہے!!

انتخاب اور سمجھوتے

زندگی انتخاب (Choice) اور سمجھوتوں (Compromises) سے بھری ہوئی ہے:

"قسمت اتفاقی معاملہ نہیں ہے، یہ انتخاب کا معاملہ ہے۔اس کا انتظار نہیں کیا جاتا اسے تو حاصل کیا جاتا ہے۔" (ولیم جیننگز برائن)

ممکن ہے پہلی نظر میں ایسا محسوس ہو کہ اس جملے میں تضاد ہے: زندگی انتخاب اور سمجھوتوں سے بھری ہوئی ہے۔سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اگر زندگی انتخاب سے بھری ہوئی ہے تو پھر سمجھوتے کیسے؟ لیکن سچ یہ ہے کہ سمجھوتہ بھی ایک انتخاب ہی ہوتا ہے۔آؤ اس کا تجزیہ کریں۔

زندگی انتخاب سے کیسے بھری ہوئی ہے؟

اگر ہم بہت زیادہ کھائیں تو ہم موٹا ہونے کا انتخاب کرتے ہیں۔ہم بہت زیادہ شراب پئیں تو اگلے دن سر کے درد کا انتخاب کرتے ہیں۔ہم شراب پی کر کار ڈرائیو کریں تو ہم حادثے میں مارے جانے یا کسی کو مار دینے کے خطرے کا انتخاب کرتے ہیں۔ہم

Scanned with CamScanner

لوگوں سے بدسلوکی کریں تو بدلے میں بدسلوکی کا انتخاب کرتے ہیں۔ ہم لوگوں کا دھیان نہ رکھیں تو انتخاب کرتے ہیں کہ لوگ بھی ہمارا دھیان نہ رکھیں۔

ہر انتخاب کا نتیجہ ہوتا ہے۔ ہم انتخاب کرنے میں تو آزاد ہیں لیکن اس کے بعد انتخاب ہم پر حاوی ہو جاتا ہے۔ صرف انتخاب ہمارا ہوتا ہے۔

زندگی کا موازنہ کمہار سے کیا جا سکتا ہے جو مٹی سے اپنی مرضی کی شکلیں بناتا ہے۔ اِس طرح ہم جس شکل میں چاہیں اپنی زندگی کو ڈھال سکتے ہیں۔

زندگی سمجھوتوں سے کیسے بھری ہوئی ہے؟

زندگی صرف خوشی نہیں ہے۔ یہ رنج والم بھی ہے۔ ایسی باتیں ہو جاتی ہیں جن کا ہم نے سوچا بھی نہیں ہوتا۔ بعض اوقات ہر کام الٹ ہو جاتا ہے۔ اچھے لوگوں کے ساتھ بُرے واقعات پیش آ جاتے ہیں۔ بعض چیزیں اختیار سے بالکل باہر ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر جسمانی معذوری اور پیدائشی نقائص۔ ہم اپنے والدین اور اپنی پیدائش کے ماحول کا انتخاب نہیں کر سکتے۔ اگر گیند نے غلط ٹپا (Bounce) کھایا ہے تو آئی ایم سوری۔ لیکن آپ کیا کریں گے.........لوٹیں گے یا گیند لے کر دوڑ جائیں گے؟ یہ آپ کا انتخاب ہے کہ آپ کیا کرتے ہیں۔

ایک صاف اور روشن دن ایک جھیل میں سینکڑوں کشتیاں مختلف سمتوں میں تیر رہی تھیں۔ اگرچہ ہوا ایک ہی سمت میں چل رہی تھی لیکن کشتیاں مختلف سمتوں میں چل رہی تھیں۔ کیوں؟ اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ بادبانوں کو کس رُخ پر رکھا گیا ہے، اور اس کا فیصلہ کشتی چلانے والا کرتا ہے۔ زندگی پر بھی یہی مثال صادق آتی ہے۔ ہم ہوا کی سمت کا انتخاب نہیں کر سکتے، ہم یہ انتخاب کر سکتے ہیں کہ اپنا بادبان کس رُخ رکھیں۔

''صحت، خوشی اور کامیابی کا انحصار ہر انسان کے مقابلہ کرنے کے جذبے پر ہے۔ بڑی بات وہ نہیں ہے جو ہماری زندگی میں رونما ہوتی ہے، بڑی بات یہ ہے کہ ہم اس سے کس طرح نبرد آزما ہوتے

Scanned with CamScanner

ہیں۔" (جارج ایلن)

اگرچہ ہم ہمیشہ اپنے حالات کا انتخاب نہیں کرسکتے لیکن ہم اپنے رویے کا انتخاب کرسکتے ہیں۔ یہ انتخاب ہمارا ہے کہ ہم فاتح (Victor) کے سے رویے کا انتخاب کرتے ہیں یا حالات کے مارے (Victim) کے سے رویے کا۔ ہماری حیثیت (Position) نہیں بلکہ ہمارا مزاج (Disposition) ہماری قسمت کا تعین کرتا ہے۔

قوسِ قزح کے لیے بارش اور دھوپ دونوں کا ہونا ضروری ہے۔ ہماری زندگی بھی قوسِ قزح سے مختلف نہیں ہے۔ اس میں خوشی بھی ہوتی ہے اور غم بھی۔ اس میں اچھا بھی ہوتا ہے اور بُرا بھی، اس میں تاریک مقام بھی ہوتے ہیں اور روشن بھی۔ جب ہم مخالف ہوا کا سامنا کرتے ہیں تو اس سے ہمیں مضبوطی ملتی ہے۔ ہم اپنی زندگی میں رونما ہونے والے سارے واقعات کو کنٹرول نہیں کرسکتے لیکن ہم اس امر کو کنٹرول کرسکتے ہیں کہ ہم ان سے کیسے نبرد آزما ہوں۔

رچرڈ بیلکنیڈن کا واقعہ ملاحظہ کیجیے۔ وہ سینٹ لوئیس ورلڈ فیئر میں ہندوستانی چائے بیچنا چاہتا تھا۔ موسم بہت گرم تھا۔ میلے میں آنے والا کوئی شخص نمونے کے طور پر پیش کردہ اس کی چائے پینے کو تیار نہیں تھا۔ رچرڈ نے دیکھا کہ ٹھنڈی چیزیں بہت زیادہ فروخت ہو رہی ہیں۔ اسے خیال آیا کہ کیوں نہ چائے کو بھی "ٹھنڈا مشروب" بنا دیا جائے۔ اس نے اس ٹھنڈے میٹھے مشروب کو فروخت کے لیے پیش کیا تو لوگوں نے بہت پسند کیا۔ اس طرح دنیا ٹھنڈی چائے سے متعارف ہوئی۔ انسان کسی بیج کی طرح نہیں ہے۔ بیج یہ فیصلہ نہیں کر سکتا کہ اسے تناور درخت بننا ہے یا گلہری کی خوراک بننا ہے۔ انسان انتخاب کرسکتا ہے۔ اگر فطرت ہمیں صرف لیموں عطا کرے تو یہ ہمارا انتخاب ہے کہ ہم رونے لگیں یا اس سے سکنجبین بنا لیں۔

جب زندگی میں کوئی بُرا واقعہ رونما ہو، حالات بُرے ہو جائیں تو یہ تمہارا انتخاب ہے کہ ذمہ دارانہ رویہ اپناتے ہو یا غیر ذمہ دارانہ۔

Scanned with CamScanner

کامیابی کے لیے کیا ضروری ہے؟

1۔ خواہش:

کامیابی کی تحریک کسی مقصد کو حاصل کرنے کی شدید خواہش سے ملتی ہے۔

نپولین ہل لکھتا ہے:

"انسان جو کچھ سوچ سکتا ہے، ذہن وہی کچھ حاصل کر سکتا ہے۔"

سقراط کا واقعہ

ایک نوجوان نے سقراط سے پوچھا کہ کامیابی کا راز کیا ہے؟ سقراط نے اسے کہا مجھے کل صبح دریا کے کنارے آ کر ملنا۔ اگلی صبح ان کی ملاقات ہوئی تو سقراط نے کہا آؤ میرے ساتھ دریا کی طرف چلو۔ وہ چلتے چلتے دریا میں اتر گیا مگر آگے بڑھتا رہا۔ جب پانی گردن تک پہنچا تو سقراط نے نوجوان کو پکڑ کر اسے پانی میں غوطہ دے دیا۔ نوجوان نے اس کی گرفت سے نکلنے کی کوشش کی لیکن سقراط اس سے زیادہ طاقت ور تھا اس لیے نوجوان کامیاب نہیں ہوا۔ سقراط نے اسے پانی میں ڈبوئے رکھا۔ جب نوجوان کا حال خراب ہو گیا تو سقراط نے اسے پانی سے نکال لیا۔ نوجوان نے پانی سے سر نکالتے ہی منہ کھول کر لمبا سانس لیا۔ سقراط نے پوچھا، "جب تم پانی کے نیچے تھے تو تمہیں سب سے زیادہ کس چیز کی خواہش تھی؟" نوجوان نے کہا، "ہوا کی۔" سقراط نے کہا، "یہی ہے کامیابی کا راز۔"

جب تم کامیابی کی اس طرح شدید خواہش کرتے ہو جس طرح پانی میں ڈوبے ہوئے نوجوان نے ہوا کی خواہش کی تھی تب تم کامیاب ہو جاتے ہو۔ جس طرح تھوڑی سی آگ زیادہ حرارت نہیں دے سکتی اسی طرح کمزور خواہش عظیم نتائج کو جنم نہیں دے سکتی۔

2۔ لگن:

"کامیاب انسان نہیں بلکہ قابلِ قدر انسان بننے کی کوشش کرو۔" (آئن سٹائن)

Scanned with CamScanner

خوش حالی اور کامیابی ہماری سوچوں اور فیصلوں کا نتیجہ ہوتی ہے۔ یہ فیصلہ ہمارا ہوتا ہے کہ کون سے خیالات ہم پر غالب رہیں گے۔ کامیابی اتفاقاً نہیں ملتی۔ یہ ہمارے رویوں کا نتیجہ ہوتی ہے۔

''جیت کے لیے کھیلنے'' اور ''نہ ہارنے کے لیے کھیلنے'' میں بہت فرق ہوتا ہے۔ جب ہم جیت کے لیے کھیلتے ہیں تو ہم ولولہ و جوش اور لگن کے ساتھ کھیلتے ہیں۔ جب ہم نہ ہارنے کے لیے کھیلتے ہیں تو ہم کمزور حیثیت سے کھیلتے ہیں۔ جب ہم نہ ہارنے کے لیے کھیلتے ہیں تو ہم ناکامی سے بچنے کے لیے کھیلتے ہیں۔ ہم سب جیتنا چاہتے ہیں، لیکن بہت کم لوگ جیت کی ''قیمت'' ادا کرنے کو تیار ہوتے ہیں.........اور وہ قیمت ہے جیت کی تیاری۔

جیتنے والے جیت کا عزم کرتے ہیں اور جیت کے لیے لگن رکھتے ہیں۔

حالات کبھی مثالی نہیں ہوتے نہ ہی کبھی ہوں گے۔ کسی منزل پر پہنچنے کے لیے کبھی تمھیں ہوا کے رُخ پر کشتی کھینا پڑتی ہے اور کبھی ہوا کے رُخ کے مخالف لیکن کشتی کھینا ضروری ہوتا ہے۔

کسی اتھلیٹ یا کوچ سے پوچھو کہ بہترین کھلاڑی اور بدترین کھلاڑی میں کیا فرق ہوتا ہے۔ کھلاڑیوں کی جسمانی حالت اور صلاحیت میں بہت کم فرق ہوتا ہے۔ اصل فرق جذباتی کیفیت میں ہوتا ہے۔ جیت حاصل کرنے والی ٹیم جذباتی اعتبار سے بہت زیادہ مضبوط ہوتی ہے، اس نے جیت کا پختہ عزم کیا ہوتا ہے اور وہ جیت کے لیے سخت سے سخت محنت کرتی ہے۔ وہ جیت کی شدید ترین خواہش رکھتی ہے۔

مقابلہ جتنا زیادہ سخت ہوتا ہے جیتنے والے *(The Winner)* کے لیے:

- تحریک اتنی زیادہ ہوتی ہے۔
- کارکردگی اتنی زیادہ اچھی ہوتی ہے، اور
- جیت اتنی زیادہ دلکش ہوتی ہے۔

نئے چیلنج نئے امکانات کو جنم دیتے ہیں۔ اکثر اتھلیٹوں نے اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ تب کیا جب مقابلہ بہت سخت تھا۔ تبھی وہ اپنے جذباتی ذخیرے کو زیادہ کام میں

لائے اور جیت گئے۔

> ''جب مَیں تھک جاتا اور مشق ختم کرنا چاہتا تو سوچتا کہ میرا حریف اس وقت کیا کر رہا ہوگا۔ جب مَیں یہ دیکھتا کہ وہ تو اب بھی مشق کر رہا ہے تو مَیں اپنی مشق جاری رکھتا۔ اس کے بعد جب مَیں دیکھتا کہ اس نے مشق ترک کر دی ہے مَیں تب بھی مشق جاری رکھتا۔''

(ڈان گیبل، ریسلر، اولمپک گولڈ میڈلسٹ)

کامیابی ''حاصل کرنے'' کا نہیں ''حاصل کرنے کے عمل'' کا نام ہے۔ بعض لوگ کبھی کسی کام کو کرنے کی ہمت نہیں کرتے کیونکہ انہیں ناکام ہو جانے کا ڈر ہوتا ہے۔ اس کے ساتھ ہی وہ جہاں ہوتے ہیں، وہاں رہنا بھی نہیں چاہتے کیونکہ انہیں ڈر ہوتا ہے کہ وہ دوسروں سے پیچھے نہ رہ جائیں۔ انہیں دونوں طرف سے خطرہ محسوس ہوتا ہے۔ کھلے پانیوں میں نکلنے والے بحری جہازوں کو طوفان کا خطرہ درپیش ہوتا ہے۔ اگر وہ بندرگاہ میں رہیں تو وہیں گل سڑ جائیں ....اور بلاشبہ انہیں گلنے سڑنے کے لیے نہیں بنایا جاتا! جیت کے لیے کھیلنے اور نہ ہارنے کے لیے کھیلنے میں فرق یہ ہے کہ جب آپ نہ ہارنے کے لیے کھیلتے ہیں تو آپ نہ لگن سے کھیل سکتے ہیں اور نہ خطرے مول سکتے ہیں۔ جو لوگ جیت کے لیے کھیلتے ہیں وہ ہر دباؤ کو برداشت کرتے ہیں جبکہ نہ ہارنے کے لیے کھیلنے والے یہ جانتے ہی نہیں کہ کامیاب کیسے ہونا ہے، جیتنا کیسے ہے۔

جو لوگ جیت کے لیے کھیلتے ہیں دباؤ انہیں زیادہ تیاری کی تحریک دیتا ہے۔ جو لوگ نہ ہارنے کے لیے کھیلتے ہیں، دباؤ ان کی توانائی کو چوس جاتا ہے۔ وہ جیتنا تو چاہتے ہیں لیکن ہار سے اتنے خوف زدہ ہوتے ہیں کہ اپنی صلاحیتوں کو پوری طرح استعمال ہی نہیں کر پاتے۔ وہ جیت کے لیے بھرپور کوشش کرنے کی بجائے ہار جانے کی فکر میں توانائی کھو بیٹھتے ہیں۔

ہارنے والے تحفظ چاہتے ہیں، جیتنے والے موقع ڈھونڈتے ہیں۔ ہارنے والے موت سے زیادہ زندگی سے ڈرتے ہیں۔ ہارنا جرم نہیں ہے لیکن کوشش نہ کرنا جرم ہے۔

Scanned with CamScanner

ترجیح اورعزم

ترجیح اورعزم میں فرق ہے۔ترجیح پر سمجھوتہ کیا جاسکتا ہے،عزم پرنہیں۔دباؤ میں / ترجیح کوتبدیل کیا جاسکتا ہے لیکن عزم دباؤ کے تحت زیادہ مضبوط ہوجاتا ہے۔چنانچہ ہمیں اچھے نظامِ اقدار کا حامل ہونا چاہیے تاکہ ہمارے عزم پختہ ہوں۔پختہ عزم ہی لگن کا باعث بنتا ہے۔

3. ذمہ داری

> ''جو ذمہ داری خواہش بن جاتی ہے، وہ بالآخر مسرت میں ڈھل جاتی ہے۔'' (جارج گرِٹر)

باکردار لوگ ذمہ داریاں قبول کر لیتے ہیں۔وہ خود فیصلے کرتے ہیں اور اپنی قسمت کا تعین خود کرتے ہیں۔ذمہ داریاں قبول کرنے کا مطلب ہوتا ہے خطرے مول لینا اور جواب دہ ہونا، جو کہ بعض اوقات ناگوار اور غیر آرام دہ ہوتا ہے۔اسی لیے اکثر لوگ اپنے ''حلقہ سکون یا کُنجِ عافیت'' *(Comfort Zone)* ہی میں رہتے ہیں اور کوئی ذمہ داری قبول کیے بغیر غیر فعال *(Passive)* زندگی گزارتے رہتے ہیں۔وہ کام خود کرنے کی بجائے کاموں کے ہوجانے کا انتظار کرتے ہوئے زندگی گزار دیتے ہیں۔ذمہ داریاں قبول کی جائیں تو احمقانہ نہیں بلکہ نپے تلے انداز میں خطرے مول لینے پڑتے ہیں۔اس کا مطلب یہ ہے کہ تمام پہلوؤں کا جائزہ لینے کے بعد سب سے زیادہ موزوں فیصلہ اور عمل کیا جائے۔ذمہ دار لوگ اپنی ضرورتوں کے پورا ہونے کے لیے دنیا سے توقعات نہیں لگاتے۔

- تم جدوجہد کی حوصلہ افزائی نہ کرکے خوش حالی نہیں لاسکتے۔
- تم طاقت ور کو کمزور کرکے کمزوروں کو طاقت ور نہیں بنا سکتے۔
- تم امیروں کو غریب کرکے غریبوں کو امیر نہیں بنا سکتے۔

Scanned with CamScanner

- تم ادھار لیے ہوئے پیسوں سے تحفظ حاصل نہیں کر سکتے۔
- تم درست معاوضے ادا نہ کرنے والے پر سختی کر کے درست معاوضہ نہ پانے والے کی مدد نہیں کر سکتے۔
- تم کسی شخص سے آزادی اور پہل کرنے کا جذبہ چھین کر کردار اور جرأت تخلیق نہیں کر سکتے۔
- تم طبقاتی نفرت ابھار کر بھائی چارہ پیدا نہیں کر سکتے۔
- تم اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کر کے مشکل سے نہیں نکل سکتے۔

"تم کسی شخص کے وہ کام جو اسے خود کرنے چاہئیں، مستقل بنیادوں پر کر کے اس کی کوئی مدد نہیں کر سکتے۔"

(ابراہام لنکن)

اگر تم برف پوش پہاڑ پر چڑھ رہے ہو یا جنگ لڑ رہے ہو تو ایک غلطی بھی تمہیں موت کے گھاٹ اتار سکتی ہے۔ ہم میں سے اکثر کے لیے غلطیوں پر ہمارا ردِعمل غلطیوں سے زیادہ اہم ہوتا ہے۔ ذمہ دار افراد اپنی غلطیاں تسلیم کرتے ہیں اور ان سے سبق سیکھتے ہیں۔ تاہم بعض لوگ کبھی سبق نہیں سیکھتے۔ ہم غلطیوں کے حوالے سے تین طرح کے عمل کر سکتے ہیں:

1. ہم غلطیوں کو نظر انداز کر سکتے ہیں۔
2. ہم انہیں ماننے سے انکار کر سکتے ہیں۔
3. ہم انہیں مان سکتے ہیں، ان سے سبق سیکھ سکتے ہیں اور انہیں دہرانے سے بچ سکتے ہیں۔

تیسرا عمل جرأت کا متقاضی ہے۔ یہ خطروں سے بھرا ہوا لیکن انعام عطا کرنے والا ہے۔ اگر ہم اپنی کمزوریوں کا دفاع کریں گے تو ان پر قابو پانے کی بجائے انہیں مرکزی مقام دے بیٹھیں گے۔ جب کام غلط ہو جاتا ہے تو منفی لوگ "الزاموں کا کھیل" کھیلنا شروع کر دیتے ہیں۔

ایک کمپنی کا صدر ریٹائر ہوا تو اس کے اعزاز میں شان دار الوداعی دعوت دی گئی۔

دعوت کے دوران اُس نے نئے صدر کو دو لفافے دیے جن پر نمبر 1 اور نمبر 2 لکھا ہوا تھا۔ اس نے نئے صدر سے کہا کہ جب کوئی انتظامی بحران پیدا ہو تو تم لفافہ نمبر 1 کھول کر دیکھنا اور اس کے بعد کوئی بحران پیدا ہو تو تم لفافہ نمبر 2 کھول کر دیکھنا۔

کئی سال بعد نئے صدر کو ایک سنگین بحران کا سامنا ہوا۔ اس نے سیف میں رکھے ہوئے لفافوں میں سے وہ لفافہ نکالا جس پر نمبر 1 لکھا ہوا تھا۔ جب اس نے لفافہ کھولا تو اس میں ہدایت درج تھی: ''اس بحران کی ذمہ داری سابقہ صدر پر ڈال دو۔'' اس نے ایسا ہی کیا اور بحران سے بچ نکلا۔ چند سال بعد پھر بحران پیدا ہوا تو اس نے دوسرا لفافہ کھولا۔ لکھا تھا، ''آنے والے صدر کے لیے دو لفافے تیار کرو۔''

4۔ محنت

''قسمت؟ مَیں قسمت کے بارے میں کچھ نہیں جانتا۔ مَیں نے کبھی قسمت پر بھروسا نہیں کیا اور مَیں ان لوگوں سے ڈرتا ہوں جو قسمت پر بھروسا کرتے ہیں۔ میرے نزدیک محنت کا نام قسمت ہے............ اور اس حقیقت کو جاننے کا کہ موقع کون سا ہے اور کون سا نہیں ہے؟''

(لوسیل بال)

کامیابی کوئی ایسی چیز نہیں ہے جو آپ کو اتفاقاً مل جائے۔ اس کے لیے زبردست تیاری کرنی پڑتی ہے اور یہ باکردار لوگوں کو حاصل ہوتی ہے۔ ہر شخص جیتنا پسند کرتا ہے لیکن اکثر لوگ جیت کے لیے درکار کوشش اور تیاری پر آمادہ نہیں ہوتے۔ جیت حاصل کرنے کے لیے قربانی دینی پڑتی ہے اور اپنے آپ کو ڈسپلن کا پابند بنانا پڑتا ہے۔ محنت کا کوئی متبادل نہیں ہے۔ ہینری فورڈ نے کہا تھا، ''تم جتنی زیادہ محنت کرو گے، اتنے خوش قسمت بنو گے۔''

دنیا بارضا محنت کشوں سے بھری ہوئی ہے۔ بعض لوگ محنت کرنے پر راضی ہوتے ہیں جبکہ بعض لوگ رضا مند ہوتے ہیں کہ انہیں محنت کرنے دی جائے۔

''میں بارہ گھنٹے کام کرنے کو تیار ہوں۔ بارہ گھنٹے دن کے ہوں، یا

Scanned with CamScanner

رات کے، مجھے اس کی کوئی پروانہیں۔"

(کیمونز ولسن۔سی ای او آف ہالی ڈے اِن)

جس طرح کوئی شخص ڈکشنری پر بیٹھ کر الفاظ کے ہجے یاد نہیں کر سکتا بالکل اِسی طرح محنت کے بغیر کوئی اہلیت حاصل نہیں کی جا سکتی۔ پیشہ ور لوگ *(Professionals)* کام کرتے ہیں تو لگتا ہے کہ کام آسان تھا۔اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ انہوں نے اپنے کام کے بنیادی اصولوں پر کامل عبور حاصل کر لیا ہوتا ہے۔

"اگر لوگوں کو پتا چلے کہ مَیں نے فن میں کمال *(Mastery)* حاصل کرنے کے لیے کتنی محنت کی ہے تو انہیں میرا فن حیران کن نہیں لگے گا۔" (مائیکل اینجلو)

"اوسط درجے کے لوگ اپنے کام میں صرف 25 فی صد توانائی اور صلاحیت لگاتے ہیں۔ دنیا ان لوگوں کی تعظیم کرتی ہے جو اپنی 50 فی صد توانائی اپنے کام میں لگاتے ہیں اور 100 فی صد توانائی اپنے کام کے لیے وقف کر دینے والے چند لوگوں کی تو والہ و شیدا ہو جاتی ہے۔" (اینڈریو کارنیگی)

کامیاب لوگ پوچھتے ہیں کتنا زیادہ کام کرنا ہے۔ وہ یہ نہیں کہتے ہیں کہ ہم تھوڑا کام کریں گے۔ کامیاب لوگ زیادہ وقت کام کرتے ہیں۔ وہ یہ نہیں کہتے کہ ہم تھوڑا وقت کام کریں گے۔ جیتنے والوں کو جیتنے کے لیے بہت زیادہ عرصے تک محنت کرنی پڑتی ہے۔

ہم جس جس چیز سے لطف اندوز ہو رہے ہیں وہ کسی شخص کی محنت کا پھل ہے۔ بعض کام نظر آ جاتے ہیں جبکہ بعض نظر نہیں آتے تاہم دونوں طرح کے کام اہم ہوتے ہیں۔ چنانچہ اپنے کام پر فخر کرو اور جب بھی دوسروں کی محنت کی تعریف کرنے کا موقع ملے تو دل کھول کر تعریف کرو اور ان کی محنت کی قدر کرو۔ محنت کرو، خوب محنت، تمہیں اپنے پروجیکٹ کو مکمل ہوتا دیکھنے کی خوشی حاصل ہو گی۔ بعض اوقات لوگ تمہاری تعریف کریں گے جو کہ "بونس" ہو گی۔ اطمینان اندر سے ابھرتا ہے۔

Scanned with CamScanner

جب لوگوں کو ملازمت مل جاتی ہے تو وہ محنت کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔کیسی ستم ظریفی ہے کہ بے روزگاری اتنی زیادہ ہونے کے باوجود ایسے اچھے لوگوں کا ملنا مشکل ہے جو محنت کرنے پر راضی ہوں۔

بہت سے لوگ ''کاہلی کے وقت'' اور ''تفریح کے وقت'' میں فرق کونہیں سمجھتے۔ کاہلی کا وقت، وقت کا ضیاع اور وقت کی چوری ہے جبکہ تفریح کا وقت ''کمایا ہوا'' ہوتا ہے۔ تفریح کے وقت میں لطف اندوز ہونے سے ہمیں توانائی اور تازگی ملتی ہے۔کاموں کو التوا میں ڈالنا ''کاہلی کا وقت'' ہے۔

اعلیٰ کارکردگی قسمت سے حاصل نہیں ہوتی۔یہ بے پناہ محنت اور مشق کا نتیجہ ہوتی ہے۔محنت اور مشق کسی شخص کو اپنے کام میں بہترین بنا دیتی ہے۔

''زندگی کا بہترین انعام یہ ہے کہ وہ تمہیں کسی قابلِ قدر کام کے لیے محنت کرنے کا موقع دے۔'' (تھیوڈور روز ویلٹ)

محنت آغاز بھی ہے اور انجام بھی۔انسان جتنی زیادہ محنت کرتا ہے اسے اتنا ہی زیادہ اچھا محسوس ہوتا ہے۔وہ جتنا زیادہ اچھا محسوس کرتا ہے، اتنا زیادہ محنت کرتا ہے۔ بہترین تصورات بھی اس وقت تک بے کار ہیں جب تک کہ تم ان کے مطابق عمل نہیں کرتے، محنت نہیں کرتے۔عظیم جوہر *(Great Talent)* قوتِ ارادی اور محنت کے بغیر کچھ بھی نہیں ہے۔

فطرت سے سیکھو

ہمیں فطرت سے سیکھنے کی ضرورت ہے۔کیا تم نے کبھی بطخ کو تیرتے ہوئے دیکھا ہے۔اس کے پنجے پانی کے نیچے ہوتے ہیں، جنہیں وہ مسلسل تیزی سے حرکت دے رہی ہوتی ہے لیکن پانی کے اوپر اس کا جسم پُرسکون دکھائی دیتا ہے۔

ایک بار عظیم وائلن نواز *(Violinist)* فرٹز کرائز لر نے محفلِ موسیقی *(Concert)* میں اپنا فن کا مظاہرہ مکمل کیا تو ایک شخص وفورِ جذبات میں سٹیج پر آ گیا اور

کرائزلر سے کہنے لگا، "آپ جس طرح وائلن بجاتے ہیں، اس طرح وائلن بجانے کے لیے میں اپنی زندگی دینے کو تیار ہوں۔" کرائزلر نے کہا، "میں خود اس فن کو اپنی زندگی دے چکا ہوں!"

دنیا میں کامیابی دلوانے والی کوئی جادو کی چھڑی نہیں ہے۔ حقیقی دنیا میں کامیابی کام کرنے والوں کو، محنتی لوگوں کو حاصل ہوتی ہے، صرف دیکھنے والوں کو، تماش بینوں کو نہیں۔ جو گھوڑا رتھ چلا سکتا ہے، وہ دولتی نہیں مار سکتا۔ جو گھوڑا دولتیاں مارتا ہے، وہ رتھ نہیں چلا سکتا۔ آؤ دولتیاں چلانا چھوڑ کر رتھ چلانا شروع کریں۔

محنت کے بغیر کوئی کامیابی نہیں ہے۔

فطرت پرندوں کو خوراک دیتی تو ہے لیکن وہ اسے ان کے گھونسلوں میں نہیں ڈال دیتی۔ انہیں اس کے حصول کے لیے سخت محنت کرنی پڑتی ہے۔ کوئی چیز آسانی سے حاصل نہیں ہوتی۔

جنتِ گم گشتہ

ملٹن اپنی شہرۂ آفاق نظم "جنتِ گم گشتہ" (Paradise Lost) لکھنے کے لیے روزانہ صبح چار بجے جاگ اٹھتا تھا۔

عالمی سطح پر مستند ترین انگریزی ڈکشنری "ویبسٹرز ڈکشنری" کا مؤلف 36 سال تک اس پر کام کرتا رہا تھا۔ تب ڈکشنری مکمل ہوئی تھی۔

یہ تو بڑی مثالیں ہیں۔ چھوٹی چھوٹی کامیابیاں بھی محنت کے بغیر حاصل نہیں ہوتیں۔ چھوٹی سے چھوٹی کامیابی بھی بڑی بڑی باتوں سے بہتر ہے!!

5۔ کردار

کردار کسی شخص کی اقدار (Values) یقینوں (Beliefs) اور شخصیت کا مجموعہ ہوتا ہے۔ یہ تمہارے رویوں اور اعمال وافعال سے عیاں ہوتا ہے۔ اس کی حفاظت دنیا کے سب سے قیمتی ہیرے سے بھی بڑھ کر کرنی پڑتی ہے۔

Scanned with CamScanner

فاتح بننے کے لیے کردار ضروری ہے۔ جارج واشنگٹن نے کہا تھا:

"میں ایک دیانت دار اور باکردار انسان کے خطاب کو دوسرے ہر خطاب سے زیادہ اہمیت دیتا ہوں۔"

انتخابات یا عوامی رائے نہیں بلکہ لیڈر کا کردار تاریخ کے دھارے (Course of History) کا تعین کرتا ہے۔

کامیابی کے راستے میں بہت سے پوشیدہ گڑھے ہوتے ہیں۔ ان میں گرنے سے بچنے کے لیے کردار اور ارادی کوشش کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسی طرح تنقید کرنے والوں کی تنقید سے بے حوصلہ نہ ہونے کے لیے بھی کردار ضروری ہوتا ہے۔

ایسا کیوں ہے کہ لوگ کامیابی کو تو اتنا پسند کرتے ہیں لیکن کامیاب لوگوں سے نفرت کرتے ہیں؟

جب بھی کوئی شخص اوسط درجے سے اوپر چلا جاتا ہے تو بہت سے لوگ اسے نیچے گھسیٹنے کو تیار ہو جاتے ہیں۔ جب آپ کسی شخص کو پہاڑی کی چوٹی پر کھڑا دیکھیں تو یہ نہ سمجھیں کہ وہ پیدائشی طور پر وہاں موجود ہے، دراصل اسے وہاں پہنچنے کے لیے سخت محنت کر کے کٹھن چڑھائی چڑھنا پڑی تھی۔ کسی بھی پیشے سے تعلق رکھنے والے کامیاب شخص کو ایسے لوگوں کے حسد کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو کامیاب نہیں ہوتے۔ تنقید کرنے والے ہمیشہ کھیل کے میدان سے باہر بیٹھے ہوتے ہیں۔ وہ ایسے لوگ ہوتے ہیں جنہوں نے خود بہت کم حاصل کیا ہوتا ہے، لیکن وہ محنت کرنے والوں کو پکار پکار کر بتا رہے ہوتے ہیں کہ یہ کرو اور وہ نہ کرو۔ یاد رکھو، تنقید کرنے والے لوگ لیڈر نہیں ہوتے۔ تنقید کی وجہ سے اپنی نظروں کو منزل سے مت ہٹنے دو۔ اوسط درجے کے لوگ ہی تنقید سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں۔ وہ گفتگو کے ذریعے، کام کے ذریعے اور کام نہ کر کے تنقید سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں اور اس بات کی ضمانت دیتے ہیں کہ وہ اوسط درجے ہی کے انسان رہیں گے۔ تم جتنی زیادہ کامیابی حاصل کرو گے، تنقید کا خطرہ اتنا ہی زیادہ ہو گا۔

"تنقید کرنے والا ایسا شخص ہوتا ہے جو ہر چیز کی قیمت (Price)

سے تو واقف ہوتا ہے، قدر (*Value*) سے نہیں۔'' (آسکر وائلڈ)

تنقید کسی کو پسند نہیں ہوتی لیکن دیانت دارانہ تنقید سے ہم سیکھتے اور ترقی کرتے ہیں۔ جس طرح تنقید سے بے حوصلہ نہ ہونے کے لیے کردار کی ضرورت ہوتی ہے اسی طرح تنقید کو سننے اور برداشت کرنے کے لیے بھی کردار ضروری ہوتا ہے۔ یہ ضروری ہے کہ دیانت دارانہ تنقید اور حاسدانہ تنقید میں فرق کیا جائے۔ یہ وہ ہنر ہے جو کامیاب لوگوں کے پاس ہوتا ہے۔ یہ اسی ہنر کا حصہ ہے کہ تنقید کرنے والے کی تنقید کے محرک و مقصد کو سمجھا جائے۔ دوسرا حصہ، جو شاید بڑا حصہ ہے، اپنے بارے میں جاننا ہے۔ کامیاب انسان جانتا ہے کہ کون سی تنقید اس کی شخصیت کے تناظر میں درست ہے۔

کامیاب لوگوں کو بھی تنقید اتنی ہی ناپسند ہوتی ہے جتنی دوسرے لوگوں کو، تاہم جب انہیں احساس ہوتا ہے کہ تنقید جائز ہے تو وہ پُرسکون رہتے ہیں اور غور سے سنتے ہیں۔ وہ اپنے کام میں بہتری لانے کے لیے مشورے لیتے ہیں۔ درحقیقت کامیاب لوگ جن لوگوں کی رائے پر بھروسا کرتے ہیں ان سے اکثر تنقید کرنے کا کہتے ہیں۔ وہ پوچھتے ہیں: ''میں کیسا کام کر رہا ہوں؟ مجھے اپنے کام میں بہتری لانے کے لیے کیا کرنا چاہیے؟''

کردار ان عناصر کا مجموعہ ہوتا ہے: دیانت داری، بے غرضی، عقل مندی، جرأت، وفا اور احترام۔

با کردار اور خوش گوار شخصیت کا حامل فرد کیسا ہوتا ہے؟

- وہ متین و باوقار رہتا ہے۔
- وہ عجز و انکسار کا حامل ہوتا ہے۔
- وہ مستقل مزاج اور ثابت قدم ہوتا ہے۔
- وہ دوسروں کا بہت خیال رکھتا ہے۔
- وہ بہانے بازی نہیں کرتا۔
- وہ جانتا ہے کہ تہذیب و شائستگی کا برتاؤ کرنے کے لیے چھوٹی چھوٹی قربانیاں دینی پڑتی ہیں۔
- وہ ماضی کی غلطیوں سے سبق سیکھتا ہے۔

Scanned with CamScanner

- وہ دولت اور خاندانی وجاہت کو کوئی اہمیت نہیں دیتا۔
- وہ اپنی تعمیر کے لیے دوسروں کو تباہ نہیں کرتا۔
- وہ کھوکھلا نہیں ہوتا۔
- وہ غریبوں اور امیروں سب کے ساتھ یکساں تعلق رکھتا ہے۔
- وہ نرم گفتار ہوتا ہے۔
- اس کے سراپے سے مہربانی جھلکتی ہے۔
- وہ اچھی فطرت کا مالک ہوتا ہے۔
- وہ ہر کسی سے مسکرا کر ملتا ہے۔
- وہ جبر واستبداد کا سامنا کرتا ہے۔
- وہ حیران کن کارنامے انجام دیتا ہے۔
- وہ ذمہ داری قبول کرتا ہے۔
- جیت ہو یا ہار، وہ ہر صورت میں باوقار رہتا ہے۔
- وہ پیچیدہ اور الجھا ہوا نہیں ہوتا۔
- وہ نظم وضبط کا پابند ہوتا ہے۔
- وہ باعلم ہوتا ہے۔
- وہ اپنی حدود میں رہتا ہے۔

''جب آپ کامیابی حاصل کرلیں تو آپ کو اپنے آپ پر قابو رکھنے، متوازن رہنے، عاجزی وانکساری برقرار رکھنے اور اپنی حدود میں رہنے کی سخت ضرورت ہوتی ہے۔'' (ایچ روس پیرو)

کامیابی جتنی مشکل ہوتی ہے اس کو نبھانا اس سے زیادہ مشکل ہوتا ہے۔ بہت سے لوگ کامیاب ہونا تو جانتے ہیں لیکن جب وہ کامیاب ہو جاتے ہیں تو انہیں یہ نہیں پتہ ہوتا کہ اسے نبھانا کیسے ہے۔ اسی لیے اہلیت اور کردار کا ساتھ ہونا ضروری ہے۔ اہلیت تمہیں کامیابی دلواتی ہے جبکہ کردار تمہیں کامیاب رکھتا ہے!!

Scanned with CamScanner

ایسا نہیں ہوتا ہے کہ ہم اپنے آپ کو "بے نقاب" کرتے ہوں یا اپنے آپ کو "دریافت" کرتے ہو.......... ہم اپنے آپ کو جس قسم کا شخص بنانا چاہتے ہیں۔ اُسے "تخلیق" اور "تعمیر" کرتے ہیں۔

کردار سازی بچپن سے شروع ہوتی ہے اور مرنے تک جاری رہتی ہے۔ کردار کے لیے کامیابی ضروری نہیں ہوتی۔ یہ خود کامیابی ہوتا ہے۔ جس طرح مالی اپنے باغ کی زندگی کو محفوظ رکھنے کے لیے نقصان دہ جڑی بوٹیوں کو اکھاڑ کر پھینک دیتا ہے اسی طرح ہمارے لیے ضروری ہوتا ہے کہ ہم اپنے کردار کی تعمیر اور ترقی کے لیے اپنے عیبوں اور نقائص کی نقصان دہ جڑی بوٹیوں کو اکھاڑ کر پھینک دیا کریں۔

کردار مشکل حالات میں تعمیر ہوتا ہے

مشکل اور مخالف حالات میں بعض لوگ ریکارڈ توڑ دیتے ہیں۔ جبکہ بعض لوگ خود ٹوٹ جاتے ہیں۔ جان ایف کینیڈی نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ انسان کے کردار کا پتا اُس وقت چلتا ہے جب حالات اچھے نہ ہوں۔ جب حالات اچھے ہوں تو ہمارے لیے معقول مہربان اور شکر گزار ہونا آسان ہوتا ہے لیکن جب حالات اچھے نہیں ہوں اور انسان بہت دباؤ میں ہو تب کچھ لوگ ایسے ہوتے ہیں جو واضح نہیں سوچ سکتے اور اپنے قریب موجود دوسرے لوگوں سے الجھ پڑتے ہیں۔ اس کے برعکس بعض لوگ خراب حالات اور دباؤ میں بھی دوسروں کے ساتھ عزت و احترام کے ساتھ پیش آتے ہیں۔ مشکل حالات کسی شخص کا کردار عیاں کرتے ہیں۔

ایک روسی کہاوت ہے:

"ہتھوڑا شیشے کو چُور چُور کر دیتا ہے لیکن لوہے کو ایک کارآمد چیز میں ڈھال دیتا ہے۔"

یہ کہاوت درست ہے۔ سوال یہ ہے کہ ہم شیشہ ہیں یا لوہا؟ جس طرح کاربن (Carbon) لوہے کے معیار کا تعین کرتا ہے اسی طرح کردار انسان کے معیار کا تعین

Scanned with CamScanner

کرتا ہے۔

6۔ مثبت یقین

سوال یہ ہے کہ مثبت باتیں سوچنے اور مثبت یقین رکھنے میں کیا فرق ہے؟ کیا آپ اپنے ذہن کو کامیابی کے لیے ڈھال رہے ہیں یا ناکامی کے لیے؟ آپ جس انداز سے سوچتے ہیں، اس کا آپ کی کارکردگی پر گہرا اثر پڑتا ہے۔

مثبت رویے کا حامل ہونا اور بامقصد زندگی گزارنا ہمارا اپنا انتخاب ہوتا ہے اور ہم یہ انتخاب روز کرتے ہیں۔ مثبت زندگی جینا آسان نہیں ہے لیکن منفی زندگی جینا بھی سہل نہیں ہے۔ چنانچہ مثبت زندگی جینے کا انتخاب کرو۔ مثبت سوچ تمہیں اپنی صلاحیتوں کو پوری طرح استعمال کرنے میں مدد دیتی ہے۔

مثبت یقین رکھنا مثبت باتیں سوچنے سے زیادہ فائدہ بخش ہوتا ہے۔ مثبت یقین رکھنا یہ جاننا ہے کہ مثبت سوچ پر عمل کیا جائے گا۔ مثبت یقین رکھنا ایک بااعتماد رویہ ہوتا ہے جو کہ ''عمل'' سے جنم لیتا ہے۔

بغیر عمل کے مثبت رویہ رکھنا دن میں خواب دیکھنے سے زیادہ نہیں ہے۔ درج ذیل واقعے سے مثبت یقین رکھنے کا پتا چلتا ہے۔

لاک ہیڈ (*Lock Head*) نے کئی سال پہلے **L-1011** ٹرائی سٹار ہوائی جہاز متعارف کروایا تھا۔ اس جیٹ ہوائی جہاز کی مضبوطی کو آزمانے کے لیے لاک ہیڈ نے اٹھارہ مہینوں تک اسے ممکن حد تک دشوار صورتِ حال سے گزارا۔ اس پروگرام پر 1.5 ارب ڈالر خرچ ہوئے۔ اس ہوائی جہاز میں ہائیڈرالک جیکس، الیکٹرانک سینسرز اور ایک کمپیوٹر نصب تھا، جن کی وجہ سے اس ہوائی جہاز نے 36000 سے زیادہ کامیاب پروازیں کیں۔ (پروازوں کی اتنی زیادہ تعداد کسی ایئرلائن کی 100 سالہ سروس کے برابر تھی)۔ اس دوران ایک بار بھی کوئی خرابی پیدا نہیں ہوئی۔ آخر ہزاروں آزمائشوں کے بعد ہوائی جہاز کو فروخت کے قابل قرار دیا گیا۔

Scanned with CamScanner

کیالاک ہیڈ کے پاس مثبت یقین رکھنے کی وجہ تھی؟ آپ شرطیہ کہہ سکتے ہیں کہ ہاں تھی۔ اس بات کا یقین کرنے کی ہر وجہ تھی کہ اس ہوائی جہاز کی تیاری میں جتنی ''محنت'' کی گئی ہے یہ بحفاظت پرواز کرسکتا ہے۔

7۔ جتنا پانا اس سے زیادہ دینا

آج کامیابی حاصل کرنا آسان ہے۔ اگر تم زندگی میں ترقی کرنا، آگے بڑھنا چاہتے ہوتو زیادہ محنت کرو۔ زیادہ محنت کرنے کا کوئی مقابلہ نہیں ہوتا۔ کیا تمھیں جتنے کام کا معاوضہ دیا جاتا ہے تم اس سے زیادہ کام کرنے کو تیار ہو؟ تم ایسے کتنے لوگوں کو جانتے ہو جو حاصل ہونے والے معاوضے سے زیادہ کام کرنے کو راضی ہوں؟ اس سوال کا جواب یہی ہو گا کہ بہت کم لوگ ایسے ہیں۔

اکثر لوگ تو ایسے ہوتے ہیں کہ انہیں جس کام کا معاوضہ دیا جاتا ہے، وہ اتنا بھی نہیں کرنا چاہتے۔ دوسری قسم کے لوگ ایسے ہوتے ہیں جو صرف وہی کام کرنا چاہتے ہیں جس سے انہیں کچھ حاصل ہو سکے۔ وہ صرف اپنی ملازمت برقرار رکھنے کے لیے کام کرتے ہیں۔ ایسے لوگ بہت ہی کم ہوتے ہیں جو خود کو ملنے والے معاوضے سے زیادہ کام کرنے کو تیار ہوتے ہیں۔

تمھیں جتنے کام کا معاوضہ ملتا ہے، اس سے زیادہ کام کرنے کے فوائد درج ذیل ہیں:

- تم خود کو زیادہ قابلِ قدر بنا لیتے ہو۔
- اس سے تمھیں زیادہ اعتماد حاصل ہوتا ہے۔
- لوگ تمھیں لیڈر کے طور پر دیکھنے لگتے ہیں۔
- لوگ تم پر اعتبار کرنے لگتے ہیں۔
- اعلیٰ عہدوں پر فائز افراد تمہارا احترام کرنے لگتے ہیں۔
- تمہارے ماتحت اور مالکان تمہارے وفادار بن جاتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

- اس سے باہمی تعاون جنم لیتا ہے۔
- اس سے فخر اور اطمینان پیدا ہوتا ہے۔

اگر ہم اضافی فاصلہ طے کرلیں تو پھر مقابلہ کیسا؟

"اگر تم کسی کے لیے کام کرتے ہو تو خدارا اس کے لیے کام کرو!!" (کم ہوبرڈ)

جو لوگ محنتی ہوتے ہیں ان کی عمر، تجربے اور تعلیمی اہلیت کی پروا کیے بغیر انہیں ہر جگہ کام مل جاتا ہے۔ محنتی لوگ:

- نگرانی کے بغیر کام کرسکتے ہیں۔
- وقت کے پابند ہوتے ہیں۔
- دی جانے والی ہدایات کو غور سے سنتے اور ان کے مطابق عمل کرتے ہیں۔
- سچ بولتے ہیں۔
- ہنگامی حالت میں بلائے جانے پر بہانے نہیں کرتے۔
- کام نہیں بلکہ نتیجے پر توجہ دیتے ہیں۔
- خوش مزاج اور باادب ہوتے ہیں۔

ہمیشہ یہ سوچو کہ تمہیں اپنے گاہکوں، دوستوں، بیوی یا شوہر، والدین اور بچوں کو ان کی توقع سے زیادہ دینا ہے۔ جب بھی تم کوئی کام کرو تو اپنے آپ سے پوچھو، "مَیں اس کام کی قدر میں کس طرح اضافہ کرسکتا ہوں؟" یا "مَیں کس طرح دوسروں کو زیادہ قدر والی چیز مہیا کرسکتا ہوں؟"

کامیابی کی کنجی یہ دو لفظ ہیں:

"کچھ زیادہ!!"

جیتنے والے لوگ وہ کام کرتے ہیں جس کی ان سے توقع ہوتی ہے............ بلکہ وہ اس توقع سے بھی "کچھ زیادہ" کام کرتے ہیں۔ جیتنے والے لوگ اپنا فرض ادا کرتے ہیں .... بلکہ "کچھ زیادہ" کرتے ہیں۔ جیتنے والے لوگ باادب اور سخی ہوتے ہیں............ بلکہ اس سے بھی "کچھ زیادہ" ہوتے ہیں۔ جیتنے والے لوگ سو فی صد کام کرتے ہیں............

Scanned with CamScanner

بلکہ اس سے بھی ''کچھ زیادہ۔''

''اگر کسی شخص میں اہلیت تو ہو لیکن اس پر انحصار نہ کیا جا سکتا ہو، وہ ذمہ دار نہ ہو اور اس میں لچک نہ ہو تو پھر اس کی اہلیت نعمت نہیں لعنت ہوتی ہے۔''

ایسا کیوں ہے کہ متاثر کن تعلیمی قابلیت کے حامل اکثر ذہین لوگ ناکامی کی زندہ مثال ہوتے ہیں یا بہترین حالت میں بھی اوسط درجے کی زندگی گزارتے دکھائی دیتے ہیں؟ اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ سست اور کاہل ہوتے ہیں اور منفی توانائی ذخیرہ کر لیتے ہیں۔ انہیں جس کام کا معاوضہ دیا جا رہا ہوتا ہے یا تو وہ اُسے کرنا نہیں چاہتے یا وہ صرف ایسے کام کرنا چاہتے ہیں جن سے انہیں کچھ حاصل ہو سکے۔ ایسی حالت میں اگر وہ ناکامی کی زندہ مثال ہیں تو پھر حیرت کیسی؟ جب ہم معاوضے سے بڑھ کر کام کرتے ہیں یا توقع سے بڑھ کر کچھ دیتے ہیں تو ہم ''مقابلے'' کو ختم کر دیتے ہیں۔ حقیقت میں ہم خود مقابلہ بن جاتے ہیں۔ یہ رویہ ذہانت یا ڈگری سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔

8۔ ثابت قدمی کی قوت

''کوئی چیز ثابت قدمی کی جگہ نہیں لے سکتی۔ ٹیلنٹ اس کی جگہ نہیں لے سکتا کیونکہ ٹیلنٹ کے مالک ناکام لوگوں سے زیادہ عام کوئی نہیں ہے۔ فطانت ثابت قدمی کی جگہ نہیں لے سکتی کیونکہ کہاوت ہے فطانت کو کبھی درست صلہ نہیں ملتا۔ تعلیم ثابت قدمی کی جگہ نہیں لے سکتی۔ دنیا تعلیم یافتہ ناکام لوگوں سے بھری ہوئی ہے۔ صرف اور صرف ثابت قدمی اور اولوالعزمی ہر جگہ کامیاب رہتی ہے۔''

(کیلون کورلج)

اپنی بہترین صلاحیتوں کو استعمال میں لانا آسان نہیں ہے۔ یہ راستہ رکاوٹوں سے بھرا ہوا ہے۔ جیتنے والے لوگ ہر رکاوٹ کو راستے سے ہٹا کر زیادہ عزم کے ساتھ آگے

بڑھنے پر قادر ہوتے ہیں۔

میدان مت چھوڑنا!

- جب معاملات غلط رُخ جا رہے ہوں۔
- جیسا کہ بعض اوقات ہوا کرتا ہے۔
- جب تمہارا راستہ رکاوٹوں سے بھرا ہوا دکھائی دے
- جب تمہارے پاس نقد رقم کم ہو اور تم پر ادھار زیادہ چڑھا ہوا ہو۔
- تم مسکرانا چاہتے ہو لیکن آہ بھر کر رہ جاتے ہو۔
- جب کوئی تسلی دے تو تم مزید دل شکستہ ہو جاؤ۔
- تو آرام ضرور کرنا لیکن میدان مت چھوڑنا!
- زندگی پیچ و خم سے بھری ہوئی ہے،
- کئی مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ ہم جیتتے جیتتے ہار جاتے ہیں۔
- اگر رفتار سست ہو تو بھی سفر ترک مت کرنا۔
- ہوسکتا ہے ایک اور مرتبہ کوشش کرنے سے تم کامیاب ہو جاؤ۔
- کامیابی ناکامی کا دوسرا رُخ ہے.........یعنی شک کے سیاہ بادلوں کا چاندی کے رنگ والا ابرا۔
- تم کبھی نہیں کہہ سکتے کہ تم کامیابی کے کتنے قریب ہو۔
- ہوسکتا ہے جب وہ دور دکھائی دے رہی ہو تو حقیقت میں نزدیک ہو۔
- چنانچہ جب تمہیں شدید ترین ضرب لگی ہو تب بھی لڑتے رہو۔
- جب معاملات بدترین دکھائی دیتے ہوں تب تم میدان مت چھوڑنا!!

ریاض

عظیم وائلن نواز فرٹز کرائزلر سے ایک مرتبہ پوچھا گیا، ”آپ اتنا عمدہ وائلن کس طرح بجا لیتے ہیں؟ کیا آپ خوش قسمت ہیں؟“ انہوں نے جواب دیا، ”یہ ریاض

Scanned with CamScanner

(Practice) کا نتیجہ ہے۔اگر مَیں صرف ایک مہینے ریاض نہ کروں تو سامعین فرق بتادیں گے۔اگر مَیں ایک ہفتے ریاض نہ کروں تو میری بیوی فرق بتا سکتی ہے۔اگر مَیں ایک دن ریاض نہ کروں تو مَیں فرق بتا سکتا ہوں۔"

ثابت قدمی لگن (Commitment) سے جنم لیتی ہےاور عزم کو جنم دیتی ہے۔جدوجہد سے خوشی حاصل ہوتی ہے۔ایتھلیٹ چند سیکنڈ یا چند منٹوں کی کارکردگی کے لیے سال بھر مشق کرتے ہیں۔

ثابت قدمی ایک فیصلہ ہوتی ہے۔ یہ اس کام کو ختم کرنے کی لگن (Commitment) ہوتی ہے، جسے آپ نے شروع کیا تھا۔جب ہم تھک جاتے ہیں تو کام چھوڑ دینا بھلا محسوس ہوتا ہے۔کسی جیتنے والے ایتھلیٹ سے پوچھیے۔وہ درد برداشت کرتا ہے لیکن جس کام کو شروع کر چکا ہوتا ہے، اسے پایۂ تکمیل تک پہنچاتا ہے۔بے شمار ناکام لوگ ایسے ہیں جنہوں نے کام کا آغاز تو اچھا کیا تھا لیکن اسے کبھی پورا نہیں کیا۔ثابت قدمی مقصد سے جنم لیتی ہے۔بے مقصد زندگی بے معنی ہوتی ہے۔جو شخص کسی مقصد کا حامل نہیں ہوتا وہ کبھی ثابت قدم نہیں ہوتا اور کبھی آسودہ و مطمئن نہیں ہوتا۔

9۔ پرائڈ آف پرفارمینس

آج کی دنیا میں کام کا فخر نظر انداز کر دیا گیا ہے کیونکہ اس کے لیے محنت اور جدوجہد درکار ہوتی ہے۔جب تک کوئی کام کیا نہ جائے وہ ہوتا نہیں ہے۔جب کسی شخص کی حوصلہ شکنی کی جاتی ہے تو اسے شارٹ کٹ ڈھونڈنا آسان لگتا ہے۔تاہم ترغیب جتنی بھرپور کیوں نہ ہو اس سے بچنا چاہیے۔فخر اندر سے ابھرتا ہے..........یہی آپ کو جیت دلاتا ہے۔

پرائڈ آف پرفارمینس انا پرستی نہیں ہوتا۔یہ تو عاجزی وانکساری آمیز خوشی کا دوسرا نام ہے۔کام کا معیار اور کام کرنے والے کا معیار دو الگ الگ چیزیں نہیں ہیں۔نیم دلی سے کی گئیں کوششیں (Halfhearted Efforts) آدھے نتائج کو جنم نہیں دیتیں، وہ ناکامی کو جنم دیتی ہیں۔

Scanned with CamScanner

زاویۂ نگاہ

تین آدمی اینٹیں جوڑ جوڑ کر رکھ رہے تھے۔ ایک راہ گیر نے ان سے پوچھا کہ وہ کیا کر رہے ہیں۔ ان تینوں میں سے ایک نے کہا، ''مَیں روزی کما رہا ہوں۔'' دوسرے نے کہا، ''مَیں اینٹیں جوڑ رہا ہوں۔'' تیسرے نے کہا، ''مَیں ایک خوب صورت یادگار تعمیر کر رہا ہوں۔''

تین آدمی ایک ہی کام کر رہے تھے لیکن ان کا زاویۂ نگاہ مختلف تھا۔ اسی لیے اپنے کام کے حوالے سے ان کا رویہ بالکل مختلف تھا۔ سوال یہ ہے کہ کیا ان کے رویے کا اثر ان کی کارکردگی پر پڑ رہا تھا؟ جواب ہے: یقیناً۔

کوئی شخص اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ تبھی کرتا ہے جب وہ اپنے کام پر فخر محسوس کرتا ہے۔ ہر کام اس کے کرنے والے کا سیلف پورٹریٹ *(Self-Portrait)* ہوتا ہے۔ کام خواہ کوئی بھی ہو: کاریں دھونا، فرش صاف کرنا یا کسی گھر پر رنگ روغن کرنا۔

جب بھی کام کرو درست کرو۔ آنے والے کل کی انشورینس *(Insurance)* آج کیا ہوا عمدہ کام ہے۔

> مائیکل اینجلو ایک مجسمے پر کئی دن سے کام کر رہا تھا۔ وہ چھوٹی چھوٹی چیزوں پر بار بار دیر تک کام کر رہا تھا۔ ایک دیکھنے والے نے سوچا کہ وہ غیر اہم کام کر رہا ہے۔ اس نے مائیکل اینجلو سے پوچھا کہ وہ اتنی چھوٹی چھوٹی چیزوں کو اتنی اہمیت کیوں دے رہا ہے؟ مائیکل اینجلو نے جواب دیا، ''کاملیت چھوٹی چھوٹی چیزوں سے ابھرتی ہے اور کاملیت کوئی چھوٹی بات نہیں ہے۔''

اکثر لوگ یہ بھول جاتے ہیں کہ کوئی کام آپ نے کتنی دیر میں کیا تھا لیکن یہ یاد رکھتے ہیں کہ آپ نے اسے عمدگی سے کیا تھا۔

''اگر کسی شخص کو گلی میں جھاڑ دینے کا کہا گیا ہو تو اسے اپنا کام اس

Scanned with CamScanner

طرح کرنا چاہیے جس طرح مائیکل اینجلو مصوری کرتا تھا، بیتھوون دھنیں ترتیب دیتا تھا یا شیکسپیئر ڈرامے اور نظمیں لکھتا تھا۔ اسے گلیوں میں اتنی عمدگی سے جھاڑو دینا چاہیے کہ زمین آسمان کی سب مخلوقات کہیں کہ دیکھو یہاں ایک عظیم صفائی کرنے والا رہتا ہے، جو اپنا کام عمدگی سے انجام دیتا ہے۔" (مارٹن لوتھر کنگ جونیئر)

کسی کام کو عمدگی سے انجام دینے سے جو احساس حاصل ہوتا ہے، وہی انعام ہوتا ہے۔ بہت سے کام بدسلیقگی سے کرنے کی بجائے عمدگی سے چھوٹے چھوٹے کام کرنا بہتر ہوتا ہے۔

10. طالبِ علم بنو

ہندوستانی کلچر کے مطابق گرو (مرشد، استاد) بھگوان سے زیادہ قابلِ احترام ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ گرو کی رہنمائی کے بغیر چیلا بھگوان کو نہیں پا سکتا۔

کسی ایسے شخص کو تلاش کرو جو تمہاری رہنمائی کر سکے۔ اپنے استاد کا انتخاب بڑی احتیاط سے، سوچ سمجھ کر کرو۔ اچھا استاد تمہیں رہنمائی دیتا ہے جبکہ بُرا استاد گمراہ کر دیتا ہے۔ استاد کا احترام کرو۔ اچھے طالبِ علم بنو۔ اچھا طالبِ علم استاد سے بہترین تعلیم پاتا ہے۔

بہترین استاد تمہیں پینے کے لیے کوئی چیز نہیں دیتا، وہ تو تمہاری پیاس بڑھاتا ہے۔ وہ تمہیں جواب تلاش کرنے کے راستے پر ڈال دیتا ہے۔

کامیابی دلانے والی صفات

کیا ہم سب کے پاس کامیابی دلانے والی صفات ہیں؟ بعض لوگوں کو محسوس ہوتا ہے کہ ان کے پاس وہ صفات نہیں ہیں جو کامیابی دلاتی ہیں۔ وہ اوسط درجے کے انسان ہی رہتے ہیں اور ناکام ہو جاتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ ہم سب ان صفات کے مالک ہیں جن کا ذکر اس باب میں کیا گیا ہے۔ ہوسکتا ہے انہیں اس سطح تک نہ پہنچایا گیا ہو جہاں تک کہ تم چاہتے ہو تاہم یہ حقیقت ہے کہ وہ موجود ہیں۔ ہوسکتا ہے ہمیں علم نہ ہو کہ وہ موجود ہیں تاہم

جب ہم انہیں ڈھونڈ لیں گے تو ہماری کارکردگی تبدیل ہو جائے گی۔

اس کی مثال ایسی ہی ہے جیسے تمہارے گھر کے صحن میں دس لاکھ روپے دبے ہوئے ہوں لیکن تمہیں اس کا علم نہ ہو۔ اس لاعلمی کی وجہ سے تم انہیں استعمال کرنے سے قاصر ہو۔ تاہم جس وقت تم انہیں ڈھونڈ لیتے ہو تمہاری سوچ اور رویہ تبدیل ہو جاتا ہے۔

ہم سب کے پاس چھپے ہوئے خزانے ہیں۔ ضرورت ہے تو صرف اتنی کہ ہم انہیں باہر نکالیں اور استعمال کریں۔

●......●......●......●

ایکشن پلان

> ''کامیابی عمل سے جڑی ہوئی ہے۔ کامیاب لوگ حرکت میں رہتے ہیں۔ وہ غلطیاں کرتے ہیں لیکن میدان نہیں چھوڑتے۔''
>
> (کونراڈ ہلٹن)

1۔ کامیابی حاصل کرنے کے لیے تمہارے سامنے کوئی اہم ہدف ضرور ہونا چاہیے۔ اپنے سب سے اہم اہداف لکھو:

....
....
....
....
....
....

2۔ کامیابی حاصل کرنے کے لیے تمہیں ناکامی پر لازماً غلبہ پانا ہوگا۔ تم اب تک کتنی ناکامیوں پر غلبہ پا چکے ہو؟

....
....
....
....
....
....

3۔ بینجامن فرینکلن نے 13 اچھے کاموں کی فہرست بنائی اور ان پر ایک ایک ہفتے کے لیے عمل شروع کر دیا۔ 13 ہفتوں کے بعد اس نے پھر سے ان پر عمل شروع کر دیا۔ تم فیصلہ کرو کہ اس باب میں بیان کردہ کامیابی کی دس کلیدوں پر کس طرح عمل کرو گے:

1) خواہش 2) لگن
3) ذمہ داری 4) محنت
5) کردار (کیریکٹر) 6۔ مثبت یقین رکھنا۔
7۔ جتنا پانا اس سے زیادہ دینا۔ 8۔ ثابت قدمی
9۔ پرائڈ آف پرفارمینس 10۔ طالبِ علم بننا۔

● …… ● …… ● …… ●

"زندگی رکاوٹوں سے بھرا راستہ ہے اور اگر ہمارا رویہ منفی ہو تو ہم خود اپنے راستے کی رکاوٹ بن جاتے ہیں۔"

"اگر تم سچی، دیانت دارانہ اور اچھی باتوں یعنی مثبت باتوں کے بارے میں سوچو گے تو تمہاری ذہنی کیفیت مثبت ہو جائے گی۔"

"کاموں کو التوا میں ڈالنے کی عادت کام کرنے سے زیادہ تھکا دیتی ہے۔"

"ہمیں اکثر بتایا جاتا ہے کہ علم طاقت ہے۔ حقیقت میں ایسا نہیں ہے۔ علم معلومات کا نام ہے۔ یہ ایک "امکانی طاقت" ہے۔ یہ صرف اسی وقت حقیقی طاقت بنتا ہے جب اس کے مطابق "عمل" کیا جاتا ہے۔"

چوتھا باب

انسان کو ناکام کروانے والے رویے

"ہمارے آج کے شک ہماری کل کی کامیابی کو ناکامی میں بدل دیتے ہیں۔"
(فرینکلن ڈی روزویلٹ)

اگر تم اپنی کار کی بریکیں لگا کر اُسے ڈرائیو کرنے کی کوشش کرو گے تو کیا ہوگا؟ ہوگا یہ کہ تم تیز رفتاری سے ڈرائیو نہیں کر سکو گے کیونکہ بریکیں رفتار تیز ہونے میں رکاوٹ ڈالیں گی۔ اس طرح تمہاری کار کا انجن گرم ہو جائے گا اور کار خراب ہو جائے گی۔ اگر کار خراب نہ بھی ہوئی تو بریکیں لگا کر کار ڈرائیو کرنے کے نتیجے میں انجن پر دباؤ ضرور پڑے گا۔ اپنی منزل پر پہنچنے کے لیے تمہیں دو میں سے ایک کا انتخاب کرنا ہوگا: یا تو تم ایکسیلریٹر کو زیادہ زور سے دبا کر کار کو نقصان پہنچنے کا خطرہ مول لو یا بریکیں لگانا چھوڑ کر کار کو تیز رفتار سے بڑھنے دو۔

یہ مثال زندگی پر صادق آتی ہے۔ ہم میں سے بہت سے لوگ زندگی کی راہ پر یوں سفر کرتے ہیں کہ جذباتی بریکیں لگائے رکھتے ہیں۔ یہ کون سی بریکیں ہوتی ہیں؟ یہ وہ عوامل ہیں جو تمہیں کامیابی حاصل کرنے سے روکے رکھتے ہیں۔ ان میں شامل ہیں:

- خوف
- کاموں کو التوا میں ڈالنا
- فخر کا فقدان

جذباتی بریکیں لگانا چھوڑنے کا طریقہ یہ ہے کہ مثبت رویہ اپنایا جائے۔ عزتِ نفس کا بھرپور احساس پیدا کیا جائے اور ذمہ داری قبول کی جائے۔

ناکامی کی بیس وجوہات

''زندگی دس گیئر والی کار ہے۔ ہم میں سے اکثر لوگ ان گیئروں کو استعمال ہی نہیں کرتے۔'' (چارلس شلز)

بیس عوامل ایسے ہیں جو ہمیں ناکام کروا سکتے ہیں۔ ان عوامل پر کام کر کے تم ان

Scanned with CamScanner

بریکوں کو چھوڑ سکتے ہو جن کی وجہ سے تم کامیابی حاصل نہیں کر پا رہے۔

1۔ خطرے مول لینے پر تیار نہ ہونا

کامیابی کے حصول کے لیے خطرے مول لینے پڑتے ہیں۔ خطرے مول لینے کا مطلب بے وقوفی سے جؤا کھیلنا اور غیر ذمہ دارانہ رویہ اپنانا نہیں ہے۔ وہ لوگ غلطی کرتے ہیں جو غیر ذمہ داری اور درست رویے کو خطرے مول لینا قرار دے دیتے ہیں۔ انہیں منفی نتائج کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ وہ اس کا الزام قسمت پر دھرتے ہیں۔

خطرے مول لینا نسبی، اضافی (Relative) عمل ہے۔ خطرے کا تصور مختلف لوگوں کے ہاں مختلف ہوتا ہے اور تربیت کا نتیجہ ہو سکتا ہے۔ ماہر کوہ پیما اور اناڑی کوہ پیما دونوں کے لیے کوہ پیمائی خطرناک ہو سکتی ہے، تاہم تربیت یافتہ شخص کے لیے یہ غیر ذمہ داری کے ساتھ خطرے مول لینا نہیں ہوتی۔ ذمہ داری کے ساتھ خطرے مول لینے کی بنیاد علم، تربیت، محتاط مطالعے، اعتماد اور اہلیت پر ہوتی ہے............ یہ وہ عوامل ہیں جو تمہیں خوف سے نمٹنے کی جرأت عطا کرتے ہیں۔ جو شخص کبھی کسی خطروں سے بھرے کام میں ہاتھ نہیں ڈالتا، غلطی نہیں کرتا۔ لیکن یہی سب سے بڑی غلطی ہوتی ہے۔

فیصلہ نہ کر سکنا ایک بیماری ہوتی ہے............ چھوت کی بیماری۔ لوگ اس بیماری کی وجہ سے بے شمار مواقع کھو بیٹھتے ہیں۔ خطرے مول لو لیکن جؤا مت کھیلو۔ خطرے مول لینے والے لوگ آنکھیں کھول کر آگے بڑھتے ہیں جبکہ جوئے باز اندھیرے میں تیر چلاتے ہیں۔

ایک بار ایک شخص نے ایک کسان سے پوچھا، ''کیا اس بار تم نے گندم بوئی ہے؟''

کسان نے کہا، ''نہیں، مجھے ڈر ہے کہ اس بار بارشیں نہیں ہوں گی۔''

اس شخص نے پوچھا، ''تو کیا مکئی بوئی ہے؟''

کسان نے کہا، ''نہیں، مجھے ڈر ہے کہ کیڑے فصل کھا جائیں گے۔''

اس شخص نے پوچھا، ''تو پھر تم نے کیا بویا ہے؟''

کسان نے کہا، ''کچھ بھی نہیں، مَیں خطرہ مول لینا نہیں چاہتا۔''

خطرے

اگر ہنسو گے تو خطرہ ہے کہ بے وقوف لگو گے۔
اگر روؤ گے تو خطرہ ہے جذباتی لگو گے۔
جذبات عیاں کرو گے تو خطرہ ہے کہ تم اپنی اندرونی ذات عیاں کرو گے۔
ہجوم کے سامنے اپنے خیالات، اپنے خواب بیان کرو گے تو خطرہ ہے انہیں ضائع کر دو گے۔
محبت کرو گے تو خطرہ ہے جواب میں محبت نہیں ملے گی۔
جینے میں مرنے کا خطرہ ہے۔
امید میں ناامیدی کا خطرہ ہے۔
کوشش کرنے میں ناکامی کا خطرہ ہے۔

سب درست

لیکن

خطرے ضرور مول لینے چاہئیں

کیونکہ

زندگی کا سب سے پریشان کن پہلو یہ ہے

کہ

خطرے مول نہ لیے جائیں
جو شخص خطرے مول نہیں لیتا وہ کچھ نہیں کرتا، کچھ نہیں پاتا
جو رنج والم سے بچتے ہیں وہ نہ کچھ سیکھ سکتے ہیں، نہ محسوس کر سکتے ہیں۔
نہ تبدیل ہوتے ہیں، نہ ترقی کرتے ہیں، نہ محبت کرتے ہیں، نہ جیتے ہیں۔
وہ اپنے رویوں کی زنجیروں میں جکڑے قیدی ہوتے ہیں۔
صرف وہی شخص آزاد ہے، جو خطرے مول لیتا ہے!!

Scanned with CamScanner

2۔ مستقل مزاجی کا فقدان

جب مسائل کو حل کرنا ممکن دکھائی نہ دے رہا ہو تو مسائل سے نظریں چرا لینا سب سے آسان لگتا ہے۔ یہ بات ازدواجی زندگی، کاروبار یا ملازمت اور تعلقات ہر جگہ صادق آتی ہے۔ جیتنے والے لوگ ضربیں تو سہتے ہیں لیکن تباہ نہیں ہوتے۔ ہم سب زندگی میں ناکامیوں سے دوچار ہوتے ہیں لیکن ناکامی کا یہ مطلب نہیں ہے کہ ہم ناکامیاب ہیں۔

اکثر لوگ اس وجہ سے ناکام نہیں ہوتے کہ ان کے پاس علم یا ٹیلنٹ نہیں تھا، وہ اس وجہ سے ناکام ہوتے ہیں کہ وہ میدان چھوڑ دیتے ہیں۔ کامیابی کا راز صرف دو خصوصیات میں نہاں ہے: مستقل مزاجی اور مزاحمت۔ جو کچھ کرنا ہے اس پر ڈٹے رہو اور جو کچھ نہیں کرنا ہے، اسے کرنے سے خود کو روکے رکھو۔

> ''ہیرو اس وجہ سے ہیرو نہیں ہوتا کہ وہ دوسروں سے زیادہ بہادر ہوتا ہے، وہ اس وجہ سے ہیرو ہوتا ہے کہ وہ دوسروں سے دس منٹ زیادہ بہادر ہوتا ہے۔'' (رالف والڈو ایمرسن)

3۔ فوری خوشی

راتوں رات کروڑ پتی بننے کی خواہش نے لاٹری کے کاروبار کو زبردست ترقی دی ہے۔ ہم فوری خوشی کے دور میں جی رہے ہیں۔

ہر چیز کے لیے گولی دستیاب ہے .... جاگنے سے لے کر سونے تک کے لیے۔ لوگ چاہتے ہیں کہ ایک گولی کھائیں اور ان کے مسائل حل ہو جائیں۔ اِسی طرح جب لوگ چاہتے ہیں کہ وہ فوری طور پر کروڑ پتی بن جائیں تو وہ شارٹ کٹ ڈھونڈتے ہیں۔ جب کوئی شخص فوری خوشی کے حصول کی کوشش کرتا ہے تو وہ نتائج کو بھول جاتا ہے۔ وہ صرف لمحاتی خوشی کو یاد رکھتا ہے۔

طویل المیعاد کی بجائے قلیل المیعاد بنیاد پر سوچنا محدود بصیرت کا حامل ہونے کا ثبوت ہے۔ اگر تم محدود بصیرت کے حامل ہو گے تو اعلیٰ منزلوں کو بالکل نہیں دیکھ سکو گے۔

Scanned with CamScanner

4۔ ترجیحات کا فقدان

لوگ ان موقعوں پر چیزوں کو بدل لیتے ہیں جہاں انہیں نہیں بدلنا چاہیے۔اس کی مثال تعلقات سے لو۔لوگ توجہ اور وقت کے لیے روپیہ اور تحفے دیتے ہیں۔بعض لوگ اپنے گھر سے غیر موجودگی کی تلافی کے لیے اپنے بچوں اور بیویوں کو تحفے دیتے ہیں حالانکہ انہیں ان کو وقت دینا چاہیے۔

جب ہم نے اپنی ترجیحات کا تعین درست نہیں کیا ہوتا تو ہم وقت ضائع کرتے ہیں۔ہمیں اس حقیقت کا ادراک نہیں ہوتا کہ وقت ضائع کرنا زندگی ضائع کرنے کے مترادف ہے۔ترجیحات کا تعین کرنے کے لیے اس امر کا تعین کرنا ضروری ہوتا ہے کہ کون سا کام کرنا ہے اور کون سا کام نہیں کرنا۔ترجیحات کا تعین کرنے کا مطلب ہے مزاجی کیفیات *(Moods)* کے مطابق کام نہ کرنا بلکہ وہ کام کرنا جو ضروری ہوں۔آج کل کامیابی اور ناکامی پر زیادہ زور دیا جا رہا ہے بہ نسبت بہتر کام کرنے کے۔

سوال یہ ہے کہ تم شکست اور مسائل سے کس طرح نبرد آزما ہوتے ہو؟

اس سوال کا جواب تمہارے کردار کے بارے میں بہت کچھ بتائے گا۔کامیابی کے راز کو جاننے کا ایک ذریعہ تمہارا اپنی ترجیحات کو سمجھنا ہے۔بعض لوگ روپے،اقتدار، شہرت اور سماجی حیثیت کو اپنی ترجیح بنا لیتے ہیں۔ضروری ہے کہ ہم اپنی ترجیحات کو سمجھیں۔

5۔ شارٹ کٹس

ایک بادشاہ نے اپنے وزیروں سے کہا کہ وہ اسے صدیوں کی دانش لکھ کر دیں تاکہ وہ اسے اگلی نسلوں کے لیے محفوظ کروا دے۔وزیر کئی جلدوں *(Volumes)* میں صدیوں کی دانش لکھ لائے۔بادشاہ نے کہا لوگ تو ان کا مطالعہ نہیں کر سکیں گے۔اس نے انہیں ان جلدوں کا خلاصہ تیار کرنے کا حکم دیا۔وزیروں نے کافی عرصہ محنت کر کے ایک جلد میں خلاصہ تیار کیا۔بادشاہ نے اب بھی کہا کہ یہ بہت طویل ہے۔وزیر ایک باب تیار کر لائے۔بادشاہ نے پھر کہا کہ یہ بہت طویل ہے۔حد تو یہ ہے کہ وزیر ایک صفحہ تیار کر کے لائے

Scanned with CamScanner

تو بادشاہ نے کہا یہ بھی طویل ہے مزید مختصر کرو۔آخر وزیر ایک جملہ لے کر آئے تب بادشاہ مطمئن ہوا۔وہ جملہ تھا:

''دنیا میں کوئی چیز مفت نہیں ملتی۔''

اس کا مطلب یہ ہوا کہ دنیا میں کوئی چیز دوسری چیز دیے بغیر نہیں ملتی۔دوسرے الفاظ میں تم جو کچھ دیتے ہو، وہی کچھ پاتے ہو۔اگر تم کسی پروجیکٹ پر زیادہ محنت نہیں کرو گے تو اس سے کچھ حاصل نہیں کرسکو گے۔

یہ بھی حقیقت ہے کہ ہر معاشرے میں ایسے بے شمار لوگ ہوتے ہیں جو کچھ کیے بغیر کسی چیز کے ملنے کے منتظر رہتے ہیں۔

یہ بھی ممکن ہے کہ آسان راستہ ہی مشکل ہو

ایک شخص کیڑے مکوڑوں سے بھرا ڈبا لیے جنگل میں سے گزر رہا تھا۔
ایک پرندے نے اس سے پوچھا،''تم کہاں جارہے ہو۔''
اس نے کہا،''مَیں منڈی جا رہا ہوں۔ یہ کیڑے مکوڑے دے کر پرندوں کے پر لے کر آؤں گا۔''
پرندے نے کہا،''تم مجھ سے پر لے لو اور کیڑے مجھے دے دو۔''
اس شخص نے کیڑے پرندے کو دے دیے اور پرندے نے اسے ایک پَر دے دیا۔اگلے دن بھی ایسا ہی ہوا اور اس سے اگلے دن بھی۔آخر ایک دن ایسا آیا کہ پرندے کے پاس کوئی پر نہ رہا۔اب وہ کیڑے ڈھونڈنے کے لیے اُڑ نہیں سکتا تھا۔وہ بدصورت بھی نظر آنے لگا تھا۔

جلد ہی وہ مر گیا۔

اس کہانی کا سبق بہت واضح ہے..........اور وہ یہ کہ پرندے نے جس طریقے کو خوراک حاصل کرنے کا آسان طریقہ سمجھا تھا، دراصل وہ سب سے مشکل طریقہ تھا۔

کیا ہماری زندگیوں میں بھی ایسا ہی نہیں ہوتا؟

بہت مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ ہم آسان راستہ ڈھونڈتے ہیں لیکن آخر میں پتا چلتا ہے

Scanned with CamScanner

کہ یہ تو سب سے مشکل راستہ تھا۔

ہارنے والے شارٹ کٹس ڈھونڈتے ہیں

اگر تمہارے باغ میں جڑی بوٹیاں اُگ آئی ہوں تو ان سے چھٹکارا پانے کے دو طریقے ہیں: آسان طریقہ اور مشکل طریقہ۔ آسان طریقہ لان موور (*Lawnmower*) سے کام لینا ہوسکتا ہے۔ اس سے باغ چند دنوں کے لیے خوب صورت دکھائی دینے لگتا ہے، لیکن یہ عارضی حل ہے۔ جلد ہی جڑی بوٹیاں دوبارہ اُگ آئیں گی۔ مشکل طریقہ یہ ہے کہ تم خود کو مٹی میں لتھیڑو اور جڑی بوٹیوں کو جڑ سے اکھاڑ دو۔ اس کام میں وقت لگتا ہے اور یہ تکلیف دہ ہوتا ہے لیکن اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ جڑی بوٹیاں لمبے عرصے تک دوبارہ نہیں اُگتیں۔ پہلا طریقہ آسان لگتا ہے لیکن اس کے استعمال سے مسئلہ موجود رہتا ہے۔ دوسرا حل آسان نہیں ہے لیکن یہ مسئلے کو جڑ سے اکھاڑ پھینکتا ہے۔ مسئلے کی جڑ تک پہنچنا کامیابی کی کلید ہے۔ زندگی میں پیش آنے والے مسائل کا بھی یہی معاملہ ہے۔

آج کے زمانے میں لوگوں کا مسئلہ یہ ہے کہ وہ فوری حل چاہتے ہیں۔ وہ ہر مسئلے کو چٹکی بجاتے حل کر لینا چاہتے ہیں۔ وہ انسٹینٹ کافی (*Instant Coffee*) ہی کی طرح انسٹینٹ خوشی بھی چاہتے ہیں۔ یہ رویہ مایوسی پیدا کرتا ہے۔

6. خود غرضی اور لالچ

جو افراد اور ادارے خود غرض ہوتے ہیں انہیں کوئی حق نہیں ہوتا کہ وہ ترقی اور بڑھوتری کی توقع رکھیں۔ ان کا رویہ دوسروں کی فلاح و بہتری و بہبود کا خیال نہ رکھنے کا ہوتا ہے۔ لالچ ہمیشہ مزید کا آرزومند رہتا ہے۔ ضرورتوں کی تسکین کی جاسکتی ہے لیکن لالچ کی نہیں۔ یہ تو روح کا سرطان (*Cancer*) ہوتا ہے۔ لالچ تعلقات اور رشتوں ناطوں کو تباہ برباد کر دیتا ہے۔

لالچ کیسے پیدا ہوتا ہے؟

لالچ ''جھوٹی عزتِ نفس'' سے پیدا ہوتا ہے۔ جھوٹی عزتِ نفس اپنا اظہار جھوٹے

Scanned with CamScanner

فخر و ناز کی صورت میں کرتی ہے۔ لالچ سے بچ نکلنے کا طریقہ یہ ہے کہ تم اپنے وسائل کے مطابق جینا اور مطمئن ہونا سیکھو۔ یاد رہے قناعت پسندی کا مطلب یہ نہیں ہے کہ تم میں آگے بڑھنے کی آرزو نہ رہے۔

سورج کے ساتھ مقابلہ

ایک دولت مند کاشت کار سے کہا گیا کہ وہ پیدل چل کر جتنی زمین کا احاطہ کر سکے، وہ ساری اس کی ہوگی بشرطیکہ وہ سورج غروب ہونے سے پہلے روانگی کے مقام تک واپس پہنچ جائے۔ اگلے دن اس نے صبح سویرے چلنا شروع کر دیا۔ وہ تیز تیز اور لمبے لمبے قدم اٹھا رہا تھا تا کہ زیادہ سے زیادہ زمین حاصل کر لے۔ وہ سہ پہر تک چلتا رہا۔ وہ تھک کر چُور ہو چکا تھا لیکن رُک نہیں رہا تھا کیونکہ وہ مزید امیر ہونے کے زندگی میں صرف ایک بار ملنے والے اس موقعے کو ضائع نہیں کرنا چاہتا تھا۔

جب شام ہوئی اور سورج غروب ہونے کا وقت قریب آیا تو اسے یاد آیا کہ شرط یہ تھی کہ اسے سورج غروب ہونے سے پہلے روانگی والے مقام پر پہنچنا ہے۔ اس کا لالچ اسے روانگی کے مقام سے بہت دور لے آیا تھا۔ اس نے واپسی کا سفر شروع کیا۔ اس کی نگاہیں سورج پر جمی ہوئی تھیں کہ اس کے غروب ہونے میں کتنی دیر رہ گئی ہے۔ سورج جوں جوں اُفق میں نیچے اُترتا جا رہا تھا، اس کی رفتار تیز ہوتی جا رہی تھی۔ تھکن اتنی تھی کہ اس کا سارا بدن درد سے ٹوٹ رہا تھا، اس سے پاؤں اٹھائے نہیں اٹھتے تھے اور سانس بُری طرح پھولا ہوا تھا۔ اس کا سارا جسم پسینے سے بھیگا ہوا تھا اور دل کی دھڑکنیں بے ربط ہو رہی تھیں۔ آخر جیسے کیسے وہ روانگی کے مقام پر پہنچ گیا۔ تاہم جوں ہی وہ

Scanned with CamScanner

وہاں پہنچا، زمین پر گرا اور مر گیا۔ ابھی سورج غروب نہیں ہوا تھا اور وہ مر چکا تھا! اسے دفنا دیا گیا جب کہ زمین ویسے کی ویسے رہی۔

اس کہانی میں بڑی صداقت ہے اور سیکھنے کو بہت کچھ ہے اس کا سب سے بڑا سبق یہ ہے کہ ہر لالچی آدمی کا انجام ایسا ہی ہوتا ہے۔

7۔ یقین کامل کا فقدان

جو لوگ یقینِ کامل سے عاری ہوتے ہیں وہ سڑک کے درمیان میں چلتے ہیں۔ آپ جانتے ہی ہیں کہ سڑک کے درمیان میں چلنے والوں کا انجام کیا ہوتا ہے۔ وہ کسی گاڑی تلے کچلے جاتے ہیں!

یقینِ کامل سے عاری افراد کوئی ٹھوس مؤقف نہیں اپنا سکتے۔ وہ بہاؤ کے ساتھ بہتے ہیں کیوں کہ ان میں اعتماد نہیں ہوتا ہے، جرأت نہیں ہوتی ہے۔ وہ اس وجہ سے ہاں میں ہاں ملاتے ہیں کہ انہیں قبول کیا جائے، مسترد نہ کیا جائے حالاں کہ انہیں یہ بھی پتا ہوتا کہ وہ جس کام یا بات سے اختلاف نہیں کر رہے، غلط ہے۔ انہیں یہ بھی پتا ہوتا ہے کہ وہ غلطی کر رہے ہیں۔

بعض لوگ اپنے آپ کو قدرے بہتر تصور کرتے ہیں کیوں کہ وہ غلط کام یا بات کی تائید نہیں کرتے، تاہم ان لوگوں میں یقینِ کامل نہیں ہوتا کہ جس کی بنیاد پر غلط کام یا بات کی مخالفت کر سکیں۔ جس کام یا بات کا تمہیں علم ہے کہ وہ غلط ہے، اس کی مخالفت نہ کرنا درحقیقت اس کی تائید وحمایت کرنا ہی ہے۔

کامیابی کا ایک راز

کامیابی کے اہم رازوں میں سے ایک راز یہ ہے کہ کسی بات کی مخالفت کرنے کی بجائے اس کی تائید وحمایت کی جائے۔ اس طرح تم مسئلے کا حصہ نہیں بنتے بلکہ حل (Solution) کا حصہ بن جاتے ہو۔ کوئی ٹھوس مؤقف اپنانے کے لیے یقینِ کامل کا حامل ہونا ضروری ہے۔

Scanned with CamScanner

یقینِ کامل اور عقیدہ

عقیدہ یقینِ کامل کے بغیر محض سراب ہے، وہم ہے۔ عقیدہ معجزوں کا انتظار کرتے رہنے کا نہیں بلکہ معجزے کر دکھانے کا نام ہے۔

"اگر تمہارا خیال ہے کہ تم کوئی کام کر سکتے ہو، اور اگر تمہارا خیال ہے کہ تم کوئی کام نہیں کر سکتے تو تمہارے دونوں خیال درست ہیں۔"

(ہنری فورڈ)

ہم سب پر ایسا وقت آتا ہے جب ہم زوال سے دوچار ہو جاتے ہیں۔ ہم گر جاتے ہیں اور زخم کھا بیٹھتے ہیں۔ ہم سب پر ایسا وقت آتا ہے جب ہم اپنے اوپر شک کرنے لگتے ہیں۔ ہم سب پر ایسا وقت آتا ہے کہ ہم خود ترحمی (Self-Pity) کا شکار ہو جاتے ہیں۔ ان کیفیات پر غلبہ پانا اور اپنے عقیدے کو بحال کرنا ہی کارِ عظیم ہے۔

تین قسم کے لوگ

دنیا میں تین قسم کے لوگ ہیں:

1۔ ایسے لوگ جو کارِ عظیم کرتے ہیں۔

2۔ ایسے لوگ جو واقعات و حالات کو صرف دیکھتے رہتے ہیں۔

3۔ ایسے لوگ جو رونما ہونے والے واقعات پر غور و فکر کرتے ہیں۔

سوال یہ ہے کہ تمہارا تعلق کس قسم کے لوگوں سے ہے؟

8. فطرت کے قوانین کو نہ سمجھنا

فرینکلن کے اشارہ سمجھنے سے پہلے کتنی مرتبہ بجلی چمکی ہو گی!

نیوٹن کے اشارہ سمجھنے سے پہلے اس کے سر پر کتنی مرتبہ سیب گرے ہوں گے!

فطرت ہمیشہ ہمیں اشارے دیتی رہتی ہے۔ وہ بار بار اشارے دیتی ہے، ایسا اچانک ہی ہوتا ہے کہ ہم اشارہ سمجھ جاتے ہیں!!

(رابرٹ فراسٹ)

Scanned with CamScanner

کامیابی قوانین کا معاملہ ہے۔ ہماری مراد ہے فطرت کے قوانین۔ تبدیلی فطرت کا قانون ہے۔ ہم یا تو آگے بڑھ رہے ہوتے ہیں یا پیچھے جا رہے ہوتے ہیں۔ ہم یا تو تخلیق کر رہے ہوتے ہیں یا تخریب۔ جمود کہیں نہیں ہے۔

اگر بیج کو اُگنے کے لیے زمین میں بویا نہیں جائے گا تو وہ ضائع ہو جائے گا۔ تبدیلی ناگزیر ہے۔ تم پسند کرو یا نہ کرو تبدیلی نے آ کر رہنا ہے۔ ہر ترقی تبدیلی ہوتی ہے لیکن ہر تبدیلی ترقی نہیں ہوتی۔ ہمیں تبدیلی کا تجزیہ لازماً کرنا چاہیے اور جب وہ سمجھ آئے تبھی اسے قبول کرنا چاہیے۔ بغیر تجزیے کے تسلیم کرنا ہاں میں ہاں ملانے کے رویے کو اپنانا ہے۔ یہ اعتماد کے فقدان اور عزتِ نفس کی کمی کی علامت ہے۔

روایت کے بارے میں کہنے کو بہت کچھ ہے۔ ترقی برائے ترقی کا فلسفہ سرطانی فلسفہ ہے۔ یہ منفیت ہے جو کہ ہر جگہ عام ہو رہی ہے۔ یہ ترقی نہیں تباہی ہے۔ وہی ترقی بامعنی ہے جو کہ مثبت ہے۔

کامیابی قسمت کا نہیں بلکہ قوانین کا معاملہ ہے۔

سبب اور مسبب کا قانون

کامیاب ہونے کے لیے ضروری ہے کہ ہم سبب اور مسبب کے قانون (Law of Cause and Effect) کو سمجھیں۔ ہمیں عمل اور نتیجے میں تعلق کو بھی ضرور سمجھنا ہوگا۔

ہر مسبب (Effect) کا کوئی سبب (Cause) ہوتا ہے۔ سبب اور مسبب کا قانون بیج بونے اور فصل کاٹنے کے قانون جیسا ہے۔ بیج بونے اور فصل کاٹنے کے قوانین ہیں:

1۔ تم بیج بونے کی خواہش ضرور رکھتے ہو۔ خواہش نقطۂ آغاز ہے۔

2۔ تم جو بوؤ گے وہی کاٹو گے۔ اگر تم گندم بوؤ گے تو تم گندم ہی کاٹو گے، چاول نہیں۔

3۔ تم فصل تبھی کاٹ سکتے ہو جب تم نے بیج بوئے ہوں۔ بیج فصل کاٹنے سے پہلے بوئے جاتے ہیں۔ تمہیں پانے سے پہلے لازماً دینا ہوگا۔ تم یہ توقع نہیں کر سکتے کہ آتش دان میں ایندھن ڈالے بغیر تمہیں حرارت میسر آ جائے۔ بعض لوگ

ہمیشہ کچھ دیے بغیر پانے کے آرزومند رہتے ہیں۔ایسا کبھی نہیں ہوتا۔

4۔ تم ایک بیج بوتے ہو تو تمہیں بہت سے پھل حاصل ہوتے ہیں۔اگر تم مثبت بیج بوؤ گے تو تمہیں بہت سے مثبت پھل حاصل ہوں گے اور اگر تم منفی بیج بوؤ گے تو تمہیں بہت سے منفی پھل حاصل ہوں گے۔عام طور پر ایسا ہوتا ہے کہ لوگ فطرت کے خلاف عمل کرتے ہیں۔

5۔ کسان جانتے ہیں کہ تم ایک دن بیج کر بو کر اُسی دن فصل حاصل نہیں کر سکتے۔ تمہیں لازماً کچھ عرصہ انتظار کرنا ہوتا ہے۔

6۔ اگر تم تھوڑے بیج بوؤ گے تو تھوڑی فصل پاؤ گے۔اگر تم زیادہ بیج بوؤ گے تو زیادہ فصل پاؤ گے۔

علمِ طبیعیات (Physics) کا قانون بھی یہی ہے۔ہر عمل کا برابر اور مخالف سمت میں ردِعمل ہوتا ہے۔اکثر ایسا ہوتا ہے کہ لوگ مسبب کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ حالاں کہ سبب ویسے کا ویسا ہوتا ہے۔تمہیں اپنے ذہن میں مثبت خیالات ''بھرتے'' رہنا چاہیے اگر ایسا نہیں کرو گے تو منفی خیالات خود بخود خالی جگہ میں سما جائیں گے۔انسان کا ذہن باغ کے مانند ہوتا ہے۔اگر ہم اچھے بیج بوئیں گے تو ہمارا باغ اچھا ہوگا۔اگر ہم کچھ نہیں بوتے تو کسی نہ کسی چیز نے تو اُگنا ہی ہے نا............اور خود بخود اگنے والی چیز بے کار جڑی بوٹیاں ہوتی ہیں۔یہ فطرت کا قانون ہے۔

ہماری زندگیوں کے حوالے سے بھی یہ قانون سچ ہے۔مَیں تو ایک قدم اور آگے جا کر کہوں گا کہ زندگیوں کا معاملہ بہت مختلف ہے............اگر ہم اچھے بیج بوئیں، تب بھی بے کار جڑی بوٹیاں اُگ آئیں گی۔بے کار جڑی بوٹیاں اُگنے کا سلسلہ ہمیشہ برقرار رہتا ہے۔

اگر تم کسی گلاس میں پانی بھر کر اسے صفر سے کم درجۂ حرارت پر رکھ دو گے تو وہ جم جائے گا۔اس میں حیرت کی کوئی بات نہیں ہے۔یہ تو فطرت کا قانون ہے۔حقیقت تو یہ ہے کہ صفر سے کم درجۂ حرارت پر رکھے ہوئے پانی نے جمنا ہی ہے، برف ہی بننا ہے۔اس کے

Scanned with CamScanner

سوا اور کچھ نہیں ہو سکتا۔

ہمارے خیالات سبب (Causes) ہوتے ہیں۔

نظم

تم ایک خیال بوؤ گے تو ایک عمل پاؤ گے
تم ایک عمل بوؤ گے تو ایک عادت پاؤ گے
تم ایک عادت بوؤ گے تو ایک کردار پاؤ گے
تم ایک کردار بوؤ گے تو ایک تقدیر پاؤ گے

سب کا آغاز خیال سے ہوتا ہے!!

کشش کے قوانین

ہم اسی کی کشش محسوس کرتے ہیں، جو ہم ہوتے ہیں، اس کی نہیں جس کے ہم آرزو مند ہوتے ہیں۔ پرانی کہاوت سچ ہے کہ "ایک نوع کے پرندے ایک ساتھ اڑتے ہیں۔"

منفی سوچنے والے لوگ خطرناک ہوتے ہیں۔ وہ دوسرے منفی لوگوں ہی کی طرف مائل ہوتے ہیں۔ وہ منفی ردِ عمل کا اظہار کرتے ہیں۔ وہ بدترین نتائج کی توقع رکھتے ہیں اور کبھی مایوس نہیں ہوتے۔

کیا تم نے کسی تقریب میں دیکھا ہے کہ کامیاب لوگ کس طرح دوسرے کامیاب لوگوں کی طرف کھنچے چلے جاتے ہیں؟ ناکام لوگ ناکام لوگوں کی طرف مائل ہوتے ہیں، اور وہ اکٹھے ہو کر آہیں بھرتے ہیں، کراہتے ہیں اور شکوے شکایتیں کرتے ہیں۔

ہمارے دوست ویسے ہی ہوتے ہیں جیسے ہم خود ہوتے ہیں۔

9۔ منصوبہ سازی اور تیاری نہ کرنا

"جیت کی خواہش تو سب کو ہوتی ہے لیکن جیت کے لیے تیاری کرنے کی خواہش کسی کسی کو ہوتی ہے۔ (ونس لومبارڈی)

اکثر لوگ ایسے ہوتے ہیں جو زیادہ وقت کسی تقریب اور تفریح کی منصوبہ سازی میں کھپا دیتے ہیں لیکن اپنی زندگیوں کے لیے منصوبہ سازی نہیں کرتے۔

تیاری

اعتماد تیاری سے ابھرتا ہے، اور تیاری منصوبہ سازی اور مشق و ریاضت (Practice) کا دوسرا نام ہے۔ جیتنے والے (Winners) اپنے اوپر دباؤ ڈالتے ہیں۔ یہ جیت کے لیے فکر مند ہونے کا دباؤ نہیں ہوتا بلکہ تیاری کا دباؤ ہوتا ہے۔

اگر ہم خراب مشق کریں گے تو خراب کھیلیں گے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم ویسا ہی کھیلتے ہیں جیسی مشق کرتے ہیں۔ کامیابی اور ناکامی کا فرق ''بالکل درست'' کام کرنے اور ''تقریباً درست'' کام کرنے کا ہوتا ہے۔

مکمل ذہنی اور جسمانی تیاری قربانی اور خود نظمی (Self-Discipline) کا نتیجہ ہوتی ہے۔ اوسط درجے کا انسان ہونا آسان ہوتا ہے جب کہ بہترین انسان ہونا بہت مشکل ہوتا ہے۔ اسی لیے اس بات پر حیرت نہیں ہوتی کہ اوسط درجے کے لوگ آسان راستے، آسان طریقے اپناتے ہیں۔

کسی بھی شعبے میں کامیابی کا انحصار تیاری پر ہے۔

تیاری = مقصد + اصول + منصوبہ سازی + مشق و ریاضت + ثابت قدمی + تحمل و برداشت + فخر و ناز

تیاری اعتماد کو جنم دیتی ہے

تیاری کا مطلب ہے ناکامی کو برداشت تو کرنا لیکن اسے قبول بالکل نہ کرنا۔

تیاری کا مطلب ہے شکست قبول کیے بغیر شکست کا سامنا کرنے کی جرأت کا حامل ہونا۔

تیاری کا مطلب ہے مایوس تو ہونا لیکن بے حوصلہ نہ ہونا۔

تیاری کا مطلب ہے اپنی غلطیوں سے سبق سیکھنا۔ غلطیاں کرنا غلط نہیں ہے۔ ہم سب ہی غلطیاں کرتے ہیں۔ البتہ بے وقوف شخص وہ ہوتا ہے جو ایک ہی غلطی بار بار کرتا

ہے۔ جو شخص غلطی کرتا ہے اور اس کی اصلاح نہیں کرتا وہ اگلی مرتبہ اس سے بڑی غلطی
کرتا ہے۔

غلطی سے نبرد آزما ہونے کا بہترین طریقہ یہ ہے:

- اسے فوراً تسلیم کرلو۔
- اس پر اڑے نہ رہو۔
- اس سے سبق سیکھو۔
- اسے کبھی مت دہراؤ۔
- اس کا الزام کسی دوسرے پر مت دھرو۔
- اس کے جواز مت تراشو۔

تیاری نہیں کرو گے تو تم دباؤ میں آجاؤ گے۔ تیاری، مشق وریاضت اور محنت کا کوئی متبادل نہیں ہے۔ خواہش اور سوچیں بھی نہیں۔ صرف اور صرف تیاری ہی تمہیں مقابلے میں آگے لے جاتی ہے، جیت سے ہم کنار کراتی ہے۔

اگر تم تیار نہیں ہو گے تو دباؤ تمہیں مفلوج کر دے گا۔ جس طرح پانی اپنے راستے پر بہتا چلا جاتا ہے، اسی طرح کامیابی ان لوگوں کی طرف بہتی چلی آتی ہے جنہوں نے تیاری کی ہوئی ہوتی ہے۔ کمزور کوششوں سے کمزور نتائج برآمد ہوتے ہیں۔

ثابت قدمی نام ہے:

- مقصد کا
- تیاری کا
- تحمل و برداشت کا
- اصولوں کا
- منصوبے کا
- مثبت رویے کا
- فخر و ناز کا
- قربانی کا
- مشق و ریاضت کا

خود سے پوچھو:

- کیا تم ایک واضح طور پر طے کیا ہوا کوئی مقصد رکھتے ہو؟
- کیا تمہارے پاس عمل کا منصوبہ ہے؟

Scanned with CamScanner

- تم نے تیاری کے لیے کس قدر کوششیں کی ہیں؟
- تم کتنی قربانی دینے کے لیے تیار ہو؟ تم کتنی دور جانے کے لیے تیار ہو؟
- کیا تم تحمل کے ساتھ نتیجے کا انتظار کر سکتے ہو؟
- کیا تم اعلیٰ کارکردگی کے لیے مشق و ریاضت کر سکتے ہو؟
- کیا تم پختہ اصولوں کے حامل ہو؟
- کیا تمہیں اپنی کارکردگی پر فخر و ناز ہے؟
- کیا تم "کر سکتا ہوں رویے" کے حامل ہو؟

10. تجزیہ

جیتنے والے (Winners) تجزیہ کرتے ہیں، جواز نہیں تراشتے۔ یہ تو ہارنے والوں کا کام ہوتا ہے۔ ہارنے والوں کے پاس ایک کتاب ہوتی ہے جو ان کی ناکامیوں کے جوازوں سے بھری ہوتی ہے۔ وہ جواز اس قسم کے ہوتے ہیں:

- مَیں بدقسمت ہوں۔
- مَیں منحوس وقت پیدا ہوا تھا۔
- میری عمر کم ہے۔
- میری عمر بہت زیادہ ہے/مَیں بوڑھا ہوں۔
- مَیں مجبور ہوں۔
- مَیں بہت ہوشیار نہیں ہوں۔
- مَیں تعلیم یافتہ نہیں ہوں۔
- مَیں خوب صورت نہیں ہوں۔
- میرے روابط/تعلقات نہیں ہیں۔
- میرے پاس زیادہ پیسہ نہیں ہے۔
- میرے پاس زیادہ وقت نہیں ہے۔

- ملکی معیشت خراب ہے۔
- کاش مجھے موقع مل جاتا۔
- کاش مجھ پر خاندان کا بوجھ نہ ہوتا۔
- کاش میری شادی درست مرد/عورت سے ہوئی ہوتی۔

یہ فہرست طویل سے طویل تر ہو سکتی ہے۔ کسی شخص کے کامیاب ہونے کا فیصلہ دو چیزیں کرتی ہیں: وجوہات اور نتائج۔ وجوہات کو شمار نہیں کیا جاتا جب کہ نتائج کو شمار کیا جاتا ہے۔

بندروں کے شکاری

ہندوستان میں بندروں کے شکاری انہیں پکڑنے کے لیے ایک صندوق استعمال کرتے ہیں جس کے اوپری ڈھکنے میں ایک کھلا سوراخ ہوتا ہے جو اتنا بڑا ہوتا ہے کہ بندر اس میں اپنا ہاتھ ڈال سکتا ہے۔ اس صندوق میں اخروٹ ہوتے ہیں۔ بندر سوراخ سے ہاتھ صندوق کے اندر ڈال کر اخروٹوں سے مٹھی بھر لیتا ہے۔ اب وہ مٹھی کو باہر نکالنے کی کوشش کرتا ہے لیکن سوراخ اتنا چھوٹا ہوتا ہے کہ اس میں سے صرف کھلا ہاتھ ہی نکل سکتا ہے، مٹھی نہیں۔ بندر کو انتخاب کرنا ہوتا ہے کہ یا تو اخروٹ مٹھی سے نکال کر ہمیشہ کے لیے آزاد ہو جائے یا اخروٹ مٹھی میں پکڑے رکھے اور پھنسا رہے۔ ذرا اندازہ لگاؤ کہ بندر ہر مرتبہ کیا کرتا ہے؟ تم نے درست اندازہ لگایا۔ وہ اخروٹ مٹھی میں پکڑے رکھتا ہے اور پھنسا رہتا ہے۔

انسان بندروں سے مختلف نہیں ہیں۔ سارے انسان اخروٹوں کو پکڑے رکھتے ہیں، جو ہمیں زندگی میں آگے نہیں بڑھنے دیتے۔ ہم مسلسل یہ جواز تراشتے رہتے ہیں، "ہم یہ کام اس وجہ سے نہیں کر سکے کہ............" اور "کہ" کے بعد ہمیشہ "اخروٹ" ہوتے ہیں، جنہیں پکڑے رکھنے کی وجہ سے ہم ترقی اور کامیابی سے دور رہتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

کامیاب لوگ جواز نہیں تراشتے۔ ناکام لوگوں کے لیے بہترین مشورہ یہ ہے: سوچو مت، پوچھو مت، اور سنو مت۔ صرف جواز تراشو!!

11. ماضی کی غلطیوں سے سبق نہ سیکھنا

''جب ایک شخص اپنے آپ کو کمتر محسوس نہ کرنے سے بچنے کے لیے ہچکچاہٹ کا شکار ہوتا ہے، تب دوسرا شخص غلطیاں کرتا ہوا برتر بن جاتا ہے۔'' (ہنری سی لنک)

جو لوگ تاریخ سے سبق نہیں سیکھتے وہ بدقسمت ہوتے ہیں۔ ان کا انجام بُرا ہوتا ہے۔ اگر ہمارا رویہ درست ہو تو ہم اپنی ناکامیوں سے سبق سیکھتے ہیں۔ ناکامی بند گلی نہیں بلکہ راستے کا موڑ ہوتی ہے۔ ناکامی شکست نہیں تاخیر ہوتی ہے۔ ہم اپنی غلطیوں کو تجربے کا نام دیتے ہیں۔

بعض لوگ زندہ رہتے اور سبق سیکھتے ہیں اور بعض لوگ صرف زندہ رہتے ہیں۔ عقل مند انسان اپنی غلطیوں سے سبق سیکھتے ہیں۔ زیادہ عقل مند انسان دوسروں کی غلطیوں سے سبق سیکھتے ہیں۔ ہماری زندگیاں اتنی طویل نہیں ہیں کہ ہم صرف اپنی غلطیوں سے ہی سبق سیکھنے پر اکتفا کر لیں!

12. موقعے کو پہچاننے کا اہل نہ ہونا

موقعے رکاوٹوں کے روپ میں بھی سامنے آسکتے ہیں۔ اسی وجہ سے اکثر لوگ انہیں پہچان نہیں پاتے۔ یاد رکھو رکاوٹ جتنی بڑی ہوگی، موقع اتنا ہی بہتر ہوگا۔

13. خوف

خوف حقیقی بھی ہوسکتا اور خیالی بھی۔ خوف لوگوں سے عجیب وغریب کام کرواتا ہے۔ خوف میں جینا ایک ''جذباتی زنداں'' میں جینا ہے۔

خوف سے عدم تحفظ کا احساس، اعتماد کا فقدان اور کاموں کو التوا میں ڈالنے کا

رویہ جنم لیتا ہے۔خوف ہماری صلاحیتوں کو تباہ کر دیتا ہے۔خوف کی وجہ سے ہم سیدھا نہیں سوچ سکتے۔خوف ہمارے ذہن کو منتشر کر دیتا ہے۔خوف رشتوں ناطوں کو تباہ کر دیتا ہے۔ خوف ہماری صحت کو برباد کر دیتا ہے۔

چند عمومی خوف درجِ ذیل ہیں:

- ناکامی کا خوف۔
- اَن جانے مقام یا چیزوں کا خوف۔
- تیار نہ ہونے کا خوف۔
- غلط فیصلے کرنے کا خوف۔
- رد کر دیئے جانے کا خوف۔

بعض خوف ایسے ہوتے ہیں کہ انہیں بیان کیا جا سکتا ہے جب کہ بعض خوف ایسے ہوتے ہیں کہ انہیں صرف محسوس کیا جا سکتا ہے۔خوف فکر و تشویش اور اندیشگی *(Anxiety)* کا باعث بنتا ہے، جس کے نتیجے میں ہم مسائل کو حل کرنے کی اہلیت کھو بیٹھتے ہیں۔خوف کا عمومی جواب یہ ہوتا ہے کہ لوگ ''فرار'' کا رویہ اپنا لیتے ہیں۔فرار ہمیں ایک کنجِ عافیت *(Comfort Zone)* میں لے جاتا ہے اور خوف کے اثر کو وقتی طور پر کم کر دیتا ہے جب کہ خوف کا سبب ویسے ہی موجود رہتا ہے۔خیالی خوف مسئلے کو بڑھا دیتا ہے۔خوف ہم پر حاوی ہو کر ہماری خوشیوں اور رشتوں ناطوں کو تباہ کر سکتا ہے۔

خوف کا مطلب ہے:

FALSE **E**VIDENCE **A**PPEARING **R**EAL

ناکامی کا خوف

ناکامی کا خوف اکثر ناکامی سے زیادہ بُرا ہوتا ہے۔ ناکامی کسی انسان پر وارد ہونے والی بدترین کیفیت نہیں ہے۔ جو لوگ ناکامی کے خوف سے کسی کام کو کرنے کی کوشش نہیں کرتے، وہ پہلے ہی ناکام ہو چکے ہوتے ہیں۔ آپ نے ننھے بچوں کو چلنے کی کوشش کرتے دیکھا ہوگا۔ وہ بار بار ناکام ہوتے ہیں تاہم ان کے لیے یہ ناکامی نہیں ہوتی۔ ان کے لیے یہ ''سکھلائی'' (Learning) ہوتی ہے۔ اگر وہ بے حوصلہ و دل شکستہ ہو جائیں تو وہ کبھی چل نہیں سکیں گے۔ اپنے پیروں پر کھڑے ہو کر مرنا خوف کے عالم میں گھٹنوں کے بل کھڑے رہنے سے ہزار درجے بہتر ہے۔

14. صلاحیتوں کے استعمال کا اہل نہ ہونا

البرٹ آئن سٹائن نے کہا تھا، ''میرا خیال ہے مَیں نے اپنی زندگی میں اپنی 25 فی صد ذہانت استعمال کی ہے۔''

ولیم جیمز کے بقول انسان اپنی صلاحیتوں کا صرف 10 سے 12 فی صد حصہ استعمال کرتے ہیں۔

(William James, MDRT Timeless Treasure, The Whole Person, P,162)

اکثر لوگوں کی زندگیوں کا افسوس ناک ترین پہلو یہ ہوتا ہے کہ جب وہ مرتے ہیں تو ان میں چھپی موسیقی چھپی ہی ہوتی ہے۔ وہ زندگی میں زندہ نہیں رہے ہوتے۔ ہماری زندگیوں کا افسوس ناک ترین لفظ کون سا ہے؟ وہ لفظ ہے: ''کاش۔''

تحمل و برداشت ایک شعوری فیصلہ ہوتا ہے۔ اس کا تعلق ثابت قدمی اور استقلال سے ہے۔ کسی بوڑھے سے پوچھا گیا، ''زندگی کا سب سے وزنی بوجھ کون سا ہے؟''

بوڑھے نے کہا، ''اٹھانے کے لیے کچھ نہ ہونا۔''

15. نظم کا فقدان

''زندگی میں تمہارے سامنے دو راستے ہوتے ہیں: یا تو نظم

(Discipline) کے لیے قربانی دو یا پچھتاوے اور ندامت کے شکار ہو جاؤ۔" (ٹم کولز)

کیا تم نے کبھی اس بات پر غور کیا ہے کہ بعض لوگ اپنی منزلوں پر کیوں نہیں پہنچ پاتے؟ وہ زوال اور بحران کی وجہ سے ہمیشہ پریشان کیوں رہتے ہیں؟

کیا آپ نے کبھی اس بات پر غور کیا ہے کہ بعض لوگ کیوں مسلسل کامیاب ہوتے رہتے ہیں جب کہ بعض دوسرے لوگ کبھی کامیاب نہیں ہوتے؟

جس شخص نے بھی کوئی قابلِ قدر کام کیا ہے، اس نے نظم (ڈسپلن) کے بغیر وہ کام نہیں کیا............خواہ کھیل ہوں، خواہ تعلیم ہو، خواہ کاروبار۔

جو لوگ کسی نظم کے پابند نہیں ہوتے وہ ہر کام کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور کچھ بھی نہیں کر پاتے۔ بعض نام نہاد لبرل مفکرین نظم (ڈسپلن) کے فقدان کو آزادی قرار دیتے ہیں۔ جب مَیں ہوائی جہاز میں سفر کر رہا ہوتا ہوں تو مَیں توقع کرتا ہوں کہ پائلٹ ایک خاص نظم کی پابندی کرے، اور وہ کچھ نہ کرے جو کہ اس کے من میں آ رہا ہے۔ مَیں یہ نہیں چاہتا کہ وہ اس فلسفے کے مطابق عمل کرے: "مَیں آزاد ہوں، مَیں نہیں چاہتا کہ کوئی شخص مجھے کنٹرول ٹاور سے ہدایات دے کہ یہ کرو اور وہ نہ کرو۔"

مستقل مزاجی کا فقدان کمزور نظم کی وجہ سے رونما ہوتا ہے۔ نظم کا مطلب ہے اپنے اوپر کنٹرول، قربانی دینا اور ترغیبات سے گریز کرنا۔ اس کا مطلب ہے کہ تم ایک ہی طرف متوجہ رہو، یک سُو رہو۔ جب تک بھاپ کو اکٹھا نہ کیا جائے وہ انجن کو حرکت نہیں دے سکتی۔ نیاگرا فال سے بجلی اس وقت تک پیدا نہیں کی جا سکتی جب تک کہ پانی کے دھارے کو یکجا نہ کر دیا جائے۔

خرگوش اور کچھوے کی معروف کہانی کا سبق

ہم سب خرگوش اور کچھوے کی کہانی سُن اور پڑھ چکے ہیں۔ خرگوش نے اپنی رفتار کے بارے میں شیخی بگھاری اور کچھوے کو دوڑ کا چیلنج دیا۔ کچھوے نے چیلنج قبول کر لیا۔

Scanned with CamScanner

انہوں نے ایک لومڑی کو جج بنایا۔ دوڑ شروع ہوئی، کچھوا آہستہ آہستہ چلتا رہا جب کہ خرگوش تیزی سے دوڑتا ہوا آگے نکل گیا۔ اس نے تھوڑی ہی دیر میں کچھوے کو بہت پیچھے چھوڑ دیا۔ کافی آگے جا کر اسے یقین ہو گیا کہ وہ دوڑ جیت چکا ہے۔ اس جھوٹے یقین کے تحت اس نے کچھ دیر سونے کا فیصلہ کیا۔ جب وہ جاگا تو اسے دوڑ یاد آئی، کچھوا یاد آیا اور وہ دوبارہ دوڑنے لگا۔ جب خرگوش اختتامی مقام پر پہنچا تو دیکھا کہ کچھوا وہاں پہلے ہی پہنچ چکا ہے اور دوڑ جیت چکا ہے۔

مستقل مزاجی کے لیے نظم ضروری ہوتا ہے اور نظم غلط کوشش سے زیادہ اہم ہے۔

نظم اور ندامت دونوں اذیت دہ ہوتے ہیں۔ اکثر لوگ دونوں میں سے ایک کو چُن لیتے ہیں۔ تم اندازہ لگاؤ کہ دونوں میں سے زیادہ اذیت دہ کیا ہے؟

عمومی طور پر ایسا ہوتا ہے کہ بچے بہت زیادہ آزادی کے ساتھ پروان چڑھتے ہیں۔ انہیں کسی نظم کے تحت پروان نہیں چڑھایا جاتا۔ اسی لیے بڑے ہو کر وہ نہ اپنا احترام کرتے ہیں، نہ اپنے ماں باپ کا اور نہ معاشرے کا۔ وہ ذمہ داری قبول نہیں کرتے، ہمیشہ ٹال مٹول سے کام لیتے ہیں۔

16۔ کمزور عزت نفس

کمزور عزتِ نفس اپنا احترام نہ کرنے اور اپنی قدر و قیمت نہ جاننے سے جنم لیتی ہے۔ اس کی وجہ سے انسان اپنے اور دوسروں کے ساتھ غلط برتاؤ کرتا ہے۔ انا ''ڈرائیور کی سیٹ'' پر بیٹھ جاتی ہے۔ فیصلے کسی قابلِ قدر کام کو انجام دینے کی غرض سے نہیں بلکہ انا کی تسکین کے لیے کیے جانے لگتے ہیں۔ کمزور عزتِ نفس کے حامل لوگ مستقل طور پر تشخص کی تلاش میں رہتے ہیں۔ وہ اپنے آپ کو پانے کی جدوجہد کرتے رہتے ہیں۔ انسان کی خودی *(Self)* کہیں پائی نہیں جاتی، اسے تو تخلیق کرنا پڑتا ہے۔

سُستی اور کاہلی کمزور عزتِ نفس کا نتیجہ ہوتی ہے۔ اسی طرح بہانے اور عذر تراشنے کا رویہ بھی کمزور عزتِ نفس کا نتیجہ ہوتا ہے۔ کاہلی ایسا زنگ ہے، جو بہترین لوہے کو

Scanned with CamScanner

بھی کہا جاتا ہے۔

17۔ علم کا فقدان

''ساٹھ سال پہلے مَیں ہر بات جانتا تھا۔ اَب مَیں کچھ نہیں جانتا۔
تعلیم ہماری اپنی لاعلمی کو بتدریج جاننے کا نام ہے۔'' (ولیم ڈیوران)

علم کی طرف پہلا قدم یہ ہے کہ انسان کو معلوم ہو کہ اسے کیا کیا معلوم نہیں ہے۔ جتنا زیادہ کوئی شخص علم حاصل کرتا ہے، اتنا زیادہ اسے اس حقیقت کا علم ہوتا ہے کہ وہ کن کن شعبوں میں لاعلم ہے۔ جو شخص یہ سوچتا ہے کہ وہ ہر بات جانتا ہے، اسے بہت کچھ جاننا ہوتا ہے۔ جاہل لوگ نہیں جانتے کہ وہ جاہل ہیں۔ وہ نہیں جانتے کہ ''وہ نہیں جانتے۔'' حقیقت میں جہالت و لاعلمی سے زیادہ بڑا مسئلہ علم کا فریب ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جب تم سوچتے ہو کہ تم کچھ جانتے ہو حالاں کہ تم اسے نہیں جانتے ہوتے' تو تمہارے فیصلہ کرنے کے عمل میں خامی رونما ہو جاتی ہے۔

18۔ تقدیر پرستی کا رویہ

تقدیر پرستی کا رویہ لوگوں کو اپنے حالات کی ذمہ داری قبول کرنے سے روکتا ہے۔ تقدیر پرستی کے رویے کے حامل افراد کامیابی اور ناکامی کو تقدیر سے جوڑ دیتے ہیں۔ وہ یہ مانتے ہیں کہ ان کا مستقبل پہلے سے لکھا ہوا ہے۔ وہ ستاروں پر یقین رکھتے ہیں۔ وہ یقین رکھتے ہیں کہ وہ کوشش کریں یا نہ کریں جو ہونا ہے' وہ ہو کر رہے گا۔ اسی وجہ سے وہ کوئی کام کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔ لاپروائی ان کی طرزِ زندگی بن جاتی ہے۔ وہ کام خود کرنے کی بجائے ان کے ہو جانے کا انتظار کرتے ہیں۔ کسی بھی ناکام شخص سے پوچھو' وہ کہے گا کامیابی کا دارومدار تقدیر پر ہے۔

کمزور ذہن کے لوگ آسانی سے تقدیر کا حال بتانے والوں' ستاروں کے احوال ناموں (*Horoscopes*) اور بھگوان کے اوتار ہونے کا دعویٰ کرنے والوں کے پھندے میں پھنس جاتے ہیں۔ وہ اوہام پرست اور رسوم پرست ہوتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

بعض لوگ خرگوش کے پنجے کو خوش قسمتی کا باعث تصور کرتے ہیں لیکن وہ پنجہ خرگوش کے لیے تو خوش قسمتی کا باعث نہیں بنتا۔ کیا ایسا نہیں ہے؟

اگر تم ناکام ہونا چاہتے ہو تو تقدیر پر یقین کرنا شروع کر دو۔ اگر تم کامیاب ہونا چاہتے ہو تو سبب اور مسبب (Cause and Effect) کے اصول پر یقین کرو۔ اس طرح تم اپنی ''تقدیر'' خود بنانے کے اہل ہو جاؤ گے جیسا کہ سیموئل گولڈ وائن نے کہا ہے ''میں جتنی زیادہ محنت کرتا ہوں' اتنا زیادہ خوش قسمت بن جاتا ہوں۔''

بدقسمت لوگ

بعض لوگ سوچتے ہیں کہ وہ بدقسمت ہیں۔ اس سوچ سے تقدیر پرستی کا رویہ جنم لیتا ہے۔ ایسے لوگ ہر کام نیم دلی سے (Half Heartedly) کرتے ہیں۔ اگر تم بھی ایسا ہی سوچتے ہو تو یقین کر لو کہ تم ناکام ہو جاؤ گے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ تم نہ تو عزم کے حامل ہو گے نہ استقامت کے۔ ایسی سوچ ظاہر کرتی ہے کہ تم میں جرأت، عزم اور اعتماد نہیں ہے۔ نیم دلی سے کوشش کرنے کا مطلب ناکامی کو دعوت دینا ہے۔

دنیا گھوڑے سے تیز رفتار ہے

ایک شخص نے گھوڑا خریدا اور اس کے اصطبل پر لکھوا دیا ''دنیا کا سب سے تیز رفتار گھوڑا۔'' جب اس نے گھوڑے کو گھڑ دوڑ میں دوڑایا تو وہ سب سے آخری نمبر پر آیا۔ اب اُس شخص نے عبارت یوں لکھوائی، ''دنیا گھوڑے سے تیز رفتار ہے۔'' بے عملی سے یا کرنے والے کام نہ کرنے کی وجہ سے لوگ ناکام ہو جاتے ہیں اور قسمت پر الزام دھرتے ہیں۔

وژن، جرأت اور گہرائی سے خالی زندگی محض ایک اندھا تجربہ ہے۔ چھوٹے، سست اور کمزور ذہن ہمیشہ آسان ترین راستہ اختیار کرتے ہیں، ایسا راستے جس پر رکاوٹیں کم سے کم ہوں۔

ایتھلیٹ 15 سیکنڈ کی پرفارمینس کے لیے 15 سال تربیت لیتے ہیں۔ ان سے پوچھو کہ کیا وہ خوش قسمت ہیں۔ کسی ایتھلیٹ سے پوچھو اچھی کارکردگی دکھانے کے بعد وہ کیا

Scanned with CamScanner

محسوس کرتا ہے۔ وہ تمہیں بتائے گا کہ وہ برتری محسوس کر رہا ہے۔ اگر وہ یہ جواب نہیں دیتا تو جان لو کہ اس نے اپنی اہلیت کو تھوڑا استعمال کیا ہے، پوری طرح استعمال نہیں کیا۔

ہارنے والے سوچتے ہیں کہ زندگی غیر منصفانہ ہے۔ وہ اپنی زندگی کے صرف بُرے پہلوؤں کے بارے میں سوچتے ہیں۔ وہ یہ نہیں سوچتے کہ جو شخص تیاری کر کے کھیلتا ہے، اس سے بھی خراب کارکردگی ظاہر ہو سکتی ہے، تاہم ایسا شخص اپنی خرابیوں پر حاوی ہو جاتا ہے بس یہی فرق ہے۔ جیتنے والے اذیت کو برداشت کر لیتے ہیں اور کامیاب ہو جاتے ہیں۔

قسمت انہی کا ساتھ دیتی ہے جو اپنی مدد آپ کرتے ہیں

ایک بستی کو سیلاب کا خطرہ درپیش تھا۔ ہر شخص کسی محفوظ مقام پر جانے کی تیاریاں کر رہا تھا۔ سوائے ایک شخص کے، جس کا کہنا تھا، ''بھگوان مجھے بچائے گا۔ مجھے اس کا یقین ہے۔'' جب پانی کافی چڑھ گیا تو امدادی ادارے کے کارکن جیپ لے کر اسے لے جانے آئے لیکن اس نے یہ کہہ کر جانے سے انکار کر دیا کہ ''مجھے یقین ہے بھگوان مجھے بچا لے گا۔'' پانی بستی میں داخل ہو گیا تو وہ شخص اپنے گھر کی چھت پر چلا گیا۔ اب کی بار امدادی کارکن کشتی میں اسے لے جانے کے لیے آئے لیکن اس نے کہا، ''مجھے یقین ہے بھگوان مجھے بچا لے گا۔'' پانی چھت کے قریب پہنچا تو ایک ہیلی کاپٹر اسے لے جانے کے لیے بھیجا گیا لیکن اس نے کہا، ''مجھے یقین ہے بھگوان مجھے بچا لے گا۔'' آخر وہ ڈوب کر مر گیا۔ جب وہ بھگوان کے سامنے پہنچا تو اس نے غصے میں بھگوان سے کہا، ''میں آپ پر مکمل ایقان رکھتا تھا لیکن آپ نے میری پرارتھنا کو رد کر دیا اور مجھے ڈوب کر مر جانے دیا، آخر کیوں؟'' بھگوان نے کہا، ''تمہارا کیا خیال ہے جیپ کس نے بھیجی تھی؟ اور کشتی اور ہیلی کاپٹر کس نے بھیجے تھے؟ انہیں میں نے ہی تو بھیجا تھا؟ تم نے انہیں رد کر کے خود اپنی موت کو آواز دی تھی۔''

تقدیر پرستی کے رویے سے نجات

تقدیر پرستی کے رویے سے نجات کا واحد طریقہ یہ ہے کہ ذمہ داری قبول کی جائے اور تقدیر کی بجائے سبب اور مسبب کے قانون پر یقین رکھا جائے۔ ایسا تبھی ممکن ہے کہ جب

Scanned with CamScanner

تم انتظار کرنے، سوچتے رہنے اور زندگی میں اپنے مقاصد کے خود بخود پورا ہونے کی صرف خواہش کرتے رہنے کی بجائے منصوبہ سازی اور تیاری کے ساتھ عمل کرو۔

تقدیر کی مہربانی

تقدیر صرف انہی پر مہربان ہوتی ہے، جو کہ خود کو اس کی مہربانی کا حق دار ثابت کر دیں۔ الیگزینڈر گراہم بیل اپنی اونچا سننے والی بیوی کو سننے میں مدد دینے والا کوئی آلہ ایجاد کرنے کی کوششیں کر رہا تھا۔ انہی کوششوں کے دوران اس نے ٹیلی فون بنانے کے اصول دریافت کر لیے۔ کیا تم کسی کو اتنا خوش قسمت کہہ سکتے ہو؟

خوش قسمتی تب رونما ہوتی ہے جب تیاری اور موقعے کا ملاپ ہوتا ہے۔ کوشش اور تیاری کے بغیر خوش قسمتی کا باعث بننے والے اتفاقات رونما نہیں ہوتے۔

قسمت

اس نے ساری رات محنت کی،
اس نے سارا دن پسینہ بہایا ہے۔
اس نے کھیلنا چھوڑ دیا،
اس نے تفریح ترک کر دی۔
اس نے خشک کتابیں پڑھیں،
نئی نئی باتیں جانیں سیکھیں۔
اس نے محنت سے بیج بوئے اور پھل پائے۔
لوگوں نے اسے خوش قسمت قرار دیا!!

19۔ بے مقصدیت

"عظیم ذہن مقصد کے حامل ہوتے ہیں، دیگر خواہشات کے۔"
(واشنگٹن ارونگ)

خواہش اور کامیابی

جن لوگوں نے اپنی سنگین معذوریوں پر حاوی ہو کر کامیابی حاصل کی، ہم ان کی کہانیاں پڑھیں تو پتا چلے گا کہ ان کی کامیاب ہونے کی شدید ترین آرزو ہی ان کے لیے محرک قوت تھی۔ وہ زندگی کے ایک مقصد کے حامل تھے۔ وہ اپنے اوپر یہ ثابت کرنا چاہتے تھے کہ وہ تمام تر رکاوٹوں اور مشکلات کے باوجود کامیاب ہو سکتے ہیں اور انہوں نے کامیاب ہو کر دکھایا۔

یہ خواہش ہی تھی جس نے معذور ولما رڈولف کو 1960ء کے اولمپکس میں دنیا کی تیز رفتار ترین عورت بنا دیا اور اس نے سونے کے تین تمغے حاصل کیے۔

گلین کننگھم کے بقول، "یہ خواہش ہی تھی جس نے جلی ہوئی ٹانگوں والے لڑکے سے ایک میل دوڑ کا عالمی ریکارڈ قائم کروا دیا۔"

پانچ برس کی عمر میں پولیو کی شکار ایک بچی نے تیراکی *(Swimming)* کے ذریعے قوت پانے کی کوشش شروع کی۔ کامیاب ہونے کی اپنی خواہش کی وجہ سے اس نے کھیل کے تین مقابلوں میں عالمی ریکارڈ بنائے اور 1956ء میں میلبورن میں ہونے والے اولمپکس میں سونے کا تمغہ جیتا۔ اس کا نام تھا شیلی مان۔

جو لوگ مقصد اور سمت کے حامل نہیں ہوتے انہیں کوئی موقع دکھائی نہیں دیتا۔ وہی شخص کامیاب ہوتا ہے جو کوئی کام کرنے کی خواہش رکھتا ہے، اپنے مقصد کے حصول کی سمت کو جانتا ہے اور یک سُو رہتا ہے۔ اگر تم مقصد اور سمت نہیں رکھتے ہو تو تم کامیاب نہیں ہو سکتے۔

کردار ہی وہ بنیاد ہے جس پر ہر چیز استوار ہوتی ہے۔

20۔ جرأت کا فقدان

کامیاب لوگ نہ تو معجزوں کا انتظار کرتے ہیں اور نہ ہی آسان کام ڈھونڈتے ہیں۔ وہ تو رکاوٹوں پر غالب آنے کے لیے جرأت اور قوت تلاش کرتے ہیں۔ وہ کھو جانے

Scanned with CamScanner

والی چیزوں کی بجائے بچ رہنے والی چیزوں پر نظر رکھتے ہیں۔ خواہش حقیقت نہیں بنتی، یقینِ کامل ہی توقعات کو سچ کر دکھاتا ہے۔ دعاؤں کا جواب صرف اسی وقت آتا ہے جب دعا مانگنے والا جرأت مندی سے عمل بھی کرتا ہے۔ کامیابی تبھی حاصل ہوتی ہے جب کردار اور جرأت کا ملاپ ہوتا ہے۔ معمولی اور غیر معمولی میں یہی فرق ہے۔

جب ہمارے ذہن جرأت سے بھرے ہوتے ہیں تو ہم اپنے خوف بھول جاتے ہیں اور رکاوٹوں پر غالب آ جاتے ہیں۔ جرأت خوف کی عدم موجودگی کا نام نہیں بلکہ خوف پر غالب آنے کا نام ہے۔ کردار (انصاف اور دیانت داری) جرأت کے بغیر غیر مؤثر ہوتا ہے جب کہ کردار کے بغیر جرأت جبر و استبداد ہوتی ہے۔

کامیابی کی ترکیب

کامیابی کیک پکانے کے مترادف ہے۔ جب تک آپ کے پاس کیک پکانے کی درست ترکیب نہیں ہوگی، آپ کیک نہیں پکا سکیں گے۔

اجزا لازماً اعلیٰ معیار کے ہونے چاہئیں اور ان کا تناسب درست ہونا چاہیے۔ تمہیں مناسب حد تک کیک کو آنچ دینا ہوتی ہے.......... نہ کم نہ زیادہ۔ تمہارے پاس درست ترکیب ہو تو مشق اور سکھلائی سے، اکا دُکا ناکامیوں کے سوا، تمہارے لیے کیک پکانا آسان تر ہو جائے گا۔

تمہارے پاس ترکیب ہے۔ اسے استعمال کرنا نہ کرنا تمہارے اختیار میں ہے۔

کامیابی کا کریش کورس

- ہار سے بچنے کے لیے نہیں جیتنے کے لیے کھیلو۔
- دوسروں کی غلطیوں سے سبق سیکھو۔
- اعلیٰ اخلاقی کردار کے مالک لوگوں کے ساتھ رابطہ رکھو۔
- جتنا تمہیں ملتا ہے، اُس سے زیادہ دو۔

Scanned with CamScanner

- خواہ مخواہ کسی چیز کا انتظار مت کرو۔
- ہمیشہ طویل المیعاد بنیادوں پر سوچو۔
- اپنی قوت کا تجزیہ کرو اور اس کی بنیاد پر آگے بڑھو۔
- فیصلہ کرتے وقت بڑی تصویر سامنے رکھو۔
- دیانت داری پر سمجھوتہ کبھی مت کرو۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

"سکول علم کا چشمہ ہوتا ہے۔ بعض طلباء اس چشمے کا پانی پینے آتے ہیں، بعض ایک آدھ گھونٹ بھرنے اور بعض محض غرارے کرنے کے لیے!!"

"اگر تم مثبت عزتِ نفس فوراً پیدا کرنا چاہتے ہو تو ایسے لوگوں کے کام آؤ جو تمہیں نقد یا کسی بھی صورت میں کچھ نہیں دے سکتے۔"

"اگر تم کامیاب لوگوں سے تعلق رکھو گے تو خود بھی کامیاب ہو جاؤ گے۔ اگر تم منفی لوگوں سے تعلق رکھو گے تو خود بھی منفی بن جاؤ گے۔"

Scanned with CamScanner

....

....

ایکشن پلان

1۔ اپنا کام زیادہ بہتر انداز میں، زیادہ تیزی سے اور زیادہ مؤثر انداز میں کرنے کے لیے تین تجاویز لکھو:

الف: ....

....

....

....

ب: ....

....

....

....

ج: ....

....

....

2۔ اپنی زندگی کے ہر شعبے میں کامیابی کے اصولوں پر عمل کرنے کے تین طریقے لکھو:

(الف) کام: ....

....

....

(ب) گھر: ....

....

....

(ج) معاشرہ: ....

Scanned with CamScanner

....

....

3۔ اپنی زندگی کے ان تین شعبوں کی نشان دہی کرو جن میں نظم (Discipline) کا فقدان تمہیں نقصان پہنچا رہا ہے۔

4۔ اگلی مرتبہ جب بھی تمہیں کسی مشکل کا سامنا ہو تو اپنے آپ سے دو سوال پوچھو:

(i) مَیں اس چیلنج سے کیا سیکھ سکتا ہوں؟

(ii) مَیں اس چیلنج سے فائدہ کس طرح اٹھا سکتا ہوں؟

● ...... ● ...... ● ...... ●

> ''انسان کے کردار کی پہچان نہ صرف اُن لوگوں سے ہوتی ہے جن کی صحبت وہ اختیار کرتا ہے بلکہ ان لوگوں سے بھی ہوتی ہے جن سے وہ گریز کرتا ہے۔''

> ''عام لوگ تحفظ ڈھونڈتے ہیں جبکہ غیر معمولی لوگ ''موقع'' ڈھونڈتے ہیں۔''

> ''جو کامیابی آسودگی اور اطمینان عطا نہیں کرتی، وہ کھوکھلی کامیابی ہوتی ہے۔''

Scanned with CamScanner

پانچواں باب

عمل کی تحریک

"روزانہ اپنے آپ کو اور دوسروں کو عمل کی تحریک دو۔"

Scanned with CamScanner

مَیں دو باتوں پر یقین رکھتا ہوں:

(الف) اکثر لوگ اچھے ہوتے ہیں، لیکن وہ مزید اچھے کام کر سکتے ہیں۔

(ب) اکثر لوگ پہلے سے یہ جانتے ہیں کہ انہیں اپنی زندگیوں میں بہتری لانے کے لیے کیا کرنا چاہیے تاہم سوال یہ ہے کہ وہ ایسا کیوں نہیں کرتے؟

کمی ہوتی ہے چنگاری یعنی عمل کی تحریک کی۔ سیلف ہیلپ *(Selef Help)* کی بعض کتابوں میں پڑھنے والے کو یہ سکھایا جاتا ہے کہ کیا کرنا ہے۔ میرا فلسفہ مختلف ہے۔ مَیں پوچھتا ہوں، ''تم فلاں کام کیوں نہیں کرتے؟'' اگر تم گلی میں سے گزرنے والے لوگوں سے پوچھو کہ کیا کرنا چاہیے تو وہ تمہیں درست جواب دیں گے لیکن اگر تم ان سے پوچھو کہ جس کام کے کرنے کا وہ کہہ رہے ہیں کیا اسے خود کرتے ہیں تو ان کا جواب نفی میں ہوگا۔ کمی ہے تو عمل کی تحریک کی۔

عمل کی سب سے زوردار تحریک ہمارے نظامِ یقین *(Belief System)* سے جنم لیتی ہے۔ عمل کرنے کے لیے ہمیں اس کام پر یقین کرنا ہوتا ہے، جو ہم کر رہے ہوتے ہیں اور اپنی زندگی کی ذمہ داری قبول کرنی پڑتی ہے۔ جب ہم اپنے رویے اور عمل کی ذمہ داری قبول کر لیتے ہیں تو زندگی کے لیے ہمارا رجحان مثبت ہو جاتا ہے۔ ہم زیادہ پیداواری بن جاتے ہیں، ذاتی اعتبار سے بھی اور پیشہ ورانہ اعتبار سے بھی۔ ہمارے رشتے ناطے گھر میں اور کام کی جگہ پر بہتر ہو جاتے ہیں۔ زندگی زیادہ بامعنی اور آسودگی سے لبریز ہو جاتی ہے۔

جذباتی ضرورتیں

جب کسی فرد کی جسمانی ضرورتیں پوری ہو جاتی ہیں تو جذباتی ضرورتیں عمل کی زیادہ بڑی محرک بن جاتی ہیں۔ ہر رویہ ''درد یا خوشی'' کے اصول سے جنم لیتا ہے۔ اگر درد

Scanned with CamScanner

خوشی سے زیادہ ہوتو وہ عمل سے روک دیتا ہے۔اگر خوشی درد سے زیادہ ہوتو وہ عمل کی محرک بن جاتی ہے۔خوشی ٹھوس بھی ہوسکتی ہے۔مثال کے طور پر مالی انعام،تفریحی چھٹیاں اور تحفے۔خوشی ٹھوس نہیں بھی ہوسکتی۔مثال کے طور پر تعریف،کامیابی کا احساس،ترقی،ذمہ داری،آسودگی کا احساس،اپنی قدر و قیمت کا احساس،تکمیل کا احساس اور یقین۔

محرک کی تعریف

اگلا منطقی سوال ہے:محرک کیا ہوتا ہے؟محرک عمل یا احساس کو جنم دینے والی قوت ہوتی ہے۔تحریک دینے کا مطلب حوصلہ بڑھانا اور متاثر کرنا ہے۔تحریک کا مطلب عمل کا شعلہ بھڑکانا ہے۔

تحریک طاقت ور ہوتی ہے۔وہ تمہیں قائل کرسکتی ہے۔وہ تمہیں عمل پر مجبور کرسکتی ہے۔دوسرے لفظوں میں تحریک کی تعریف ہے:عمل کرنے کا جذبہ۔یہ ایک ایسی قوت ہے جو حقیقتاً تمہاری زندگی کو تبدیل کرسکتی ہے۔تحریک ہماری زندگیوں کی وہ قوت ہے جو ہمیں عمل کی راہ پر گامزن رکھتی ہے۔یہ کامیابی کی خواہش سے جنم لیتی ہے۔کامیابی نہ ہوتو زندگی میں فخر بہت کم ہوتا ہے اور کام میں یا گھر میں کوئی لطف محسوس نہیں ہوتا۔زندگی ایسی گھوڑا گاڑی بن جاتی ہے جس کے پہیے ڈھیلے ہوں اور اِدھر اُدھر جھول رہے ہوں،جس کی وجہ سے گاڑی ہچکولے کھانے لگتی ہے۔

تحریک کی سب سے بڑی دشمن لاپروائی ہے۔لاپروائی کوشش کرنے سے باز رکھتی ہے۔جو لوگ لاپروا ہوتے ہیں وہ ترقی نہیں کرتے کیونکہ وہ یہ نہیں جانتے کہ ان کی زندگی میں کیا کچھ ضروری ہے۔

تحریک کس طرح کام کرتی ہے؟

جب تم سمجھ جاؤ کہ تحریک کیسے جنم لیتی ہے تو تم اپنے آپ کو تحریک دے سکتے ہو اور اپنے مقاصد حاصل کرسکتے ہو............اور تم دوسروں کو بھی تحریک دے سکتے ہو۔

تمہاری داخلی تحریک ہی تمہارا رویہ ہوتی ہے۔تمہارے رویے دوسروں سے وہ

جواب دلواتے ہیں جن کی تم توقع رکھتے ہو۔

سوال یہ ہے کہ انسان کس طرح مسلسل متحرک اور یکسُو رہ سکتا ہے؟ ایک مؤثر ترین ترکیب، جسے ایتھلیٹ طویل عرصے سے استعمال کر رہے ہیں، اپنے آپ کو ہدایات دینا (Auto-Suggestion) ہے۔ اپنے آپ کو دی جانے والی ہدایات مثبت ہوتی ہیں۔ یہ زمانۂ حال میں دی جاتی ہیں اور انہیں باقاعدگی سے دہرایا جاتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں یہ مثبت خود کلامی (Positive Self-Talk) ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر تم ایک نئی ملازمت شروع کر رہے ہو۔ تم ہر روز اپنے آپ سے کہتے ہو، ''مَیں ہر روز زیادہ سے زیادہ اعتماد محسوس کر رہا ہوں۔''

دوسری مثال یہ ہے کہ تمہارا بیٹا، جو کہ ٹین ایج (Teenage) میں ہے، ایک ایسے مرحلے میں ہے کہ وہ جو کچھ کہتا ہے اس سے تمہیں غصہ آتا ہے۔ تم اپنے آپ سے بار بار کہہ سکتے ہو، ''مَیں اپنے بیٹے سے بات کرتے وقت پُرسکون رہوں گا اور درگزر سے کام لوں گا۔''

تحریک اور فیضان میں فرق

مَیں دنیا کے کئی ملکوں میں سیمینار منعقد کرتا ہوں۔ لوگ اکثر مجھ سے پوچھتے ہیں کہ کیا مَیں دوسروں کو تحریک دے سکتا ہوں، مَیں جواب دیتا ہوں کہ مَیں ایسا نہیں کر سکتا۔ دراصل لوگ اپنے آپ کو خود تحریک دیتے ہیں۔ تاہم مَیں یہ کر سکتا ہوں کہ انہیں خود کو تحریک دینے کا فیضان دوں۔ لوگ ایسی فضا تخلیق کر سکتے ہیں جو کہ تحریک آفریں ہو۔

فیضان سوچ ہے، تحریک عمل ہے۔ جب سوچ تبدیل ہوتی ہے تو وہ عمل سے جھلکتی ہے۔ لوگوں کو اپنے آپ کو تحریک دینے کا فیضان بخشنے کے لیے ہمیں ان کی ضرورتوں اور خواہشوں کو سمجھنا ہوتا ہے۔

سوال یہ ہے کہ سب سے بڑا محرک کیا ہے؟ پیسہ؟ پہچان؟ زندگی کے معیار میں بہتری؟ ہم جن سے محبت کرتے ہیں ان کا ہمیں قبول کرنا؟ یہ سب محرک قوتیں بن سکتی ہیں۔

Scanned with CamScanner

لوگ پیسے کے لیے بہت کچھ کرتے ہیں، شہرت کے لیے اس سے زیادہ، البتہ عقیدے کے لیے سب سے زیادہ کام کرتے ہیں۔ لوگ اپنے عقیدوں کے لیے موت کو گلے لگا لیتے ہیں۔ ساری دنیا میں روز ایسا ہوتا ہے۔ جب ہمیں یقین ہوتا ہے کہ ہم اپنی زندگیوں اور اپنے رویوں کے ذمہ دار ہیں تو زندگی کے لیے ہماری سوچ بہتر ہو جاتی ہے۔

تحریک آگ سے مشابہ ہوتی ہے۔ اگر تم ایندھن نہیں جھونکو گے تو آگ بجھ جائے گی۔ تمہارا ایندھن کیا ہے؟ تمہارا ایندھن ہے تمہارا اپنی داخلی اقدار پر یقین۔ جب داخلی اقدار پر تمہارا یقین تمہاری تحریک کی آگ کو بھڑکاتا ہے تو وہ لافانی بن جاتی ہے، کبھی نہیں بجھتی ہے۔

داخلی اور خارجی تحریک

تحریک کو دو قسموں میں بانٹا جا سکتا ہے: داخلی اور خارجی۔

خارجی تحریک

خارجی تحریک باہر سے آتی ہے۔ خارجی تحریک کی مثالیں ہیں: پیسہ، معاشرے کی دواد و تحسین اور قبولیت، شہرت یا خوف (مثال کے طور پر کام سے فارغ کر دیے جانے کا خوف)۔

خوف آمیز تحریک

ایک کمپنی نے ملازمین کے لیے پینشن پلان تیار کیا۔ اس کے اطلاق کے لیے ضروری تھا کہ سارے ملازمین اسے قبول کرنے کے لیے اس پر دست خط کریں چنانچہ ملازمین سے دست خط لیے گئے۔ سب نے دست خط کر دیے لیکن فاروق نے نہیں کیے۔ سپروائزر نے اسے بہت سمجھایا، ساتھی ورکروں نے بہت سمجھایا لیکن وہ دست خط کرنے پر راضی نہیں ہوا۔

معاملہ کمپنی کے مالک تک پہنچ گیا۔ اس نے فاروق کو اپنے دفتر میں بلایا اور کہا،

''دیکھو یہ پین لو اور ان کاغذوں پر دست خط کر دو ورنہ تمہیں ملازمت سے فارغ کر دیا جائے گا۔''

فاروق نے فوراً دست خط کر دیے۔ جب وہ باہر آیا تو سب سے پوچھا، ''تم نے اتنی آسانی سے دست خط کیسے کر دیے؟''

فاروق نے جواب دیا، ''اس کی وجہ یہ تھی کہ پہلے کسی نے اتنی وضاحت سے پینشن پلان سمجھایا نہیں تھا۔''

اکثر دیکھا گیا ہے کہ شکار شکاری کو دھوکا دے جاتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ایک غذا کے لیے بھاگ رہا ہوتا ہے جب کہ دوسرا زندگی کے لیے۔ خوف آمیز تحریک کے فائدے یہ ہوتے ہیں:

- کام جلدی ہو جاتا ہے۔
- کام معینہ وقت پر ہونے سے نقصان نہیں ہوتے۔
- لوگوں کی کارکردگی، مختصر وقت کے لیے سہی، بہتر ہو جاتی ہے۔

تاریخ سے ہمیں پتا چلا ہے کہ اہرامِ مصر غلاموں نے تعمیر کیے تھے۔ انہیں بے عملی سے باز رکھنے کے لیے ان کی مستقل نگرانی کی جاتی تھی اور ان سے مسلسل سختی روا رکھی جاتی تھی۔

خوف آمیز تحریک کے نقصانات یہ ہوتے ہیں:

- یہ خارجی ہوتی ہے، جس کا مطلب ہے کہ جب تک تحریک دینے والا رہتا ہے تحریک بھی رہتی ہے۔ جب تحریک دینے والا نہیں رہتا تو تحریک بھی نہیں رہتی۔
- یہ دباؤ اور تناؤ کو جنم دیتی ہے۔
- کارکردگی مختصر مدت تک محدود ہوتی ہے۔
- لمبے عرصے بعد کارکردگی پھر سے پست ہو جاتی ہے۔
- یہ تخلیقیت (Creativity) کو تباہ کر دیتی ہے۔
- لوگ ''چھڑی'' کے عادی ہو جاتے ہیں اور یوں زیادہ بڑی چھڑی کی ضرورت

Scanned with CamScanner

پڑتی ہے۔

جو لوگ ملازمت سے نکالے جانے کے خوف کی وجہ سے کام کرتے ہوں، وہ کسی بھی ادارے کے لیے کبھی قابلِ قدر نہیں ہوں گے۔

ایک گاہک نے سیلز مین سے پوچھا، ''تم نے کب یہاں کام کرنا شروع کیا تھا؟''

سیلز مین نے کہا، ''جب سے انہوں نے مجھے ملازمت سے فارغ کرنے کی دھمکی دی ہے۔''

''انعامی تحریک''

خارجی تحریک انعام، بونس، کمیشن وغیرہ کی صورت میں بھی دی جا سکتی ہے۔

''انعامی تحریک'' کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ یہ جتنی مضبوط ہوتی ہے اتنی زیادہ کارگر ثابت ہوتی ہے۔

اس گدھے کا تصور کرو جس کے منہ سے کچھ فاصلے پر گاجر لٹکی ہوئی ہو اور وہ گدھا گاڑی کو کھینچ رہا ہو۔ اگر گدھا بھوکا ہو تو انعامی تحریک کارگر رہے گی۔ اُسے گاجر بہت میٹھی لگے گی جب کہ وزن ہلکا محسوس ہو گا۔

تمہیں یہ انتظام کرنا ہو گا کہ گدھا وقتاً فوقتاً تھوڑی سی گاجر کھا لے۔ اگر ایسا نہ ہو تو وہ بے حوصلہ ہو جائے گا۔ جب گدھا گاجر کھا لے گا تو اس کا پیٹ کچھ دیر کے لیے بھر جائے گا اور تمہیں اس کے دوبارہ بھوک محسوس کرنے کا انتظار کرنا ہو گا۔ تب وہ دوبارہ گاجر کے لیے گدھا گاڑی کھینچنے پر آمادہ ہو گا۔ بالکل یہی معاملہ کاروبار میں دیکھا جا سکتا ہے۔ جب سیلز مین اپنا کمیشن حاصل کر لیتے ہیں تو وہ کام روک دیتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ان کو دی جانے والی تحریک محدود ہوتی ہے۔

داخلی تحریک

ایک لڑکا فٹ بال کی پریکٹس کرنے باقاعدگی سے روزانہ جایا کرتا تھا لیکن اسے کسی فٹ بال میچ میں حصہ نہیں لینے دیا گیا تھا۔ جب وہ پریکٹس کر رہا ہوتا تھا، تب اس کا

Scanned with CamScanner

باپ دور بیٹھا رہتا تھا۔ ٹورنامنٹ شروع ہوا تو اسے ریزرو کھلاڑیوں میں رکھا گیا لیکن کسی بھی میچ میں کھیلنے کا موقع نہیں دیا گیا۔ آخر فائنل میچ کا دن آ گیا۔ اس لڑکے نے کوچ سے کہا، ''سر آپ نے مجھے ہمیشہ ریزرو کھلاڑیوں میں رکھا ہے اور کبھی میچ کھیلنے کا موقع نہیں دیا لیکن خدارا آج مجھے کھیلنے کا موقع دیجیے۔''

کوچ نے کہا، ''بیٹے، مَیں تمہیں کھیلنے کی اجازت نہیں دے سکتا۔ تم سے بہتر کھلاڑی موجود ہیں اور یہ فائنل میچ ہے۔ سکول کی ساکھ داؤ پر لگی ہوئی ہے اس لیے مَیں تمہیں موقع نہیں دے سکتا۔''

لڑکے نے التجا کی اور کہا، ''مَیں وعدہ کرتا ہوں کہ مَیں آپ کو شرمندہ نہیں کروں گا۔ مَیں آپ سے درخواست کرتا ہوں، پلیز مجھے موقع دیجیے۔''

اس لڑکے نے کوچ سے اتنی التجا کی کہ وہ اسے میچ کھیلنے کی اجازت دینے پر مجبور ہو گیا۔ اس نے کہا، ''ٹھیک ہے مَیں تمہیں کھیلنے کا موقع دے رہا ہوں لیکن دیکھو میری اور سکول کی عزت تمہارے ہاتھ میں ہے۔''

کھیل شروع ہوا تو وہ لڑکا غیر معمولی حد تک عمدہ انداز میں کھیلا۔ اسے جب بھی فٹ بال ملی اس نے گول کر دیا۔ میچ ختم ہوا تو اس کی ٹیم نے ریکارڈ ساز کامیابی حاصل کر لی۔

میچ ختم ہونے کے بعد کوچ نے کہا، ''تم نے کبھی ایسی کارکردگی کا مظاہرہ نہیں کیا تھا۔ اس کی کیا وجہ ہے کہ آج تم اتنے شاندار انداز میں کھیلے ہو؟''

لڑکے نے کہا، ''آج میرے والد میرا کھیل دیکھ رہے تھے۔''

کوچ نے اس طرف دیکھا جدھر لڑکے کا باپ عموماً بیٹھا کرتا تھا۔ وہاں کوئی نہیں تھا۔ کوچ نے کہا، ''جب تم پریکٹس کر رہے ہوتے ہو تو تمہارے باپ وہاں بیٹھا ہوتا ہے لیکن آج تو وہ وہاں نہیں ہے۔''

لڑکے نے کہا، ''سر مَیں نے آپ کو کبھی بتایا نہیں۔ میرے والد نابینا تھے۔ چار دن پہلے وہ فوت ہو گئے۔ آج پہلا دن تھا کہ وہ مجھے آسمان سے دیکھ رہے تھے۔''

داخلی تحریک اندر سے ابھرتی ہے جیسے کہ فخر و ناز، کسی شے کو حاصل کر لینے کا

Scanned with CamScanner

احساس، ذمہ داری کا احساس اور یقین۔

داخلی تحریک اندرونی تشکر ہوتا ہے کامیابی یا جیت کے لیے نہیں بلکہ اس آسودگی اور طمانیت کے لیے جو کہ کام انجام دینے سے پیدا ہوتی ہے۔ یہ تکمیل کا احساس ہوتی ہے۔ کسی غیر اہم منزل پر پہنچ جانے سے تشکر کا احساس پیدا نہیں ہوتا۔ داخلی تحریک لافانی ہوتی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ یہ اندر سے ابھرتی ہے۔

تحریک کو مستقل طور پر مضبوط کیا جانا ضروری ہوتا ہے۔ اپنے مقاصد کو لکھو۔ انہیں اپنے سامنے رکھو اور صبح و شام انہیں پڑھو۔

دو اہم ترین داخلی تحریکیں ہیں: پہچان اور ذمہ داری۔

پہچان کا مطلب ہے کہ لوگ تمہاری تعریف کریں تمہیں سراہیں، تمہارا احترام کریں۔ پہچان اپنائیت کا احساس عطا کرتی ہے۔

ذمہ داری کسی شخص کو اپنائیت اور ملکیت کا احساس عطا کرتی ہے۔ یوں وہ ایک بڑی تصویر کا حصہ بن جاتا ہے۔ ذمہ داری کا فقدان ہو تو انسان کو عمل کی تحریک بھی نہیں ملتی۔

پہچان خارجی ہوتی ہے کیونکہ یہ باہر پیدا ہوتی ہے البتہ اس کا احساس داخلی ہوتا ہے۔ احساسِ ذمہ داری داخلی ہوتا ہے کیوں کہ یہ اندر سے ابھرتا ہے۔

عرفان کی مثال ملاحظہ کرو۔ وہ چھ سال سے کسٹمر سروسز ریپریزینٹیو *(Customer Services Representative)* کی حیثیت سے کام کر رہا تھا۔ اسے اپنا کام بہت پسند تھا۔ اسے جو بات پسند نہیں تھی، وہ یہ تھی کہ دو سال سے بھی کم عرصے سے ملازمت کرنے والے اس کے رفقائے کار بھی اس کے برابر تصور کیے جاتے تھے۔ وہ یہ دیکھ کر مضطرب ہو جاتا اور اس کا دل ٹوٹ جاتا کہ دوسرے ریپس *(Reps)* اس کے مشوروں پر کان نہیں دھرتے تھے۔ جب بھی انہیں کوئی مسئلہ ہوتا وہ عرفان کی بجائے مینیجر سے رابطہ کرتے حالاں کہ مینیجر کو گاہکوں کے مسائل حل کرنے کا کوئی عملی تجربہ نہیں تھا۔

اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ عرفان کی کارکردگی میں فرق آنے لگا۔ مینیجر نے بھی محسوس کیا کہ وہ پہلے کی طرح دل جمعی سے کام نہیں کرتا۔ ایسا لگتا تھا جیسے وہ اپنی ملازمت سے خوش

Scanned with CamScanner

نہیں ہے۔ مینیجر اس جیسے ملازم سے ہاتھ نہیں دھونا چاہتا تھا اس لیے اس نے اس کی تنخواہ میں اضافہ کر دیا۔ اس کے باوجود عرفان کی کارکردگی بہتر نہیں ہوئی۔ دراصل عرفان زیادہ پیسوں کا نہیں بلکہ عزت واحترام کا طلب گار تھا۔ آخر مینیجر نے اس سے اس مسئلے پر گفتگو کی۔ جب اسے عرفان کے اضطراب کا سبب معلوم ہوا تو اس نے اسے سپروائزر بنا دیا اور تمام دوسرے ریپس سے کہا کہ وہ مسائل لے کر عرفان کے پاس جایا کریں۔ عرفان کی ذمہ داریاں بڑھ گئی تھیں لیکن اس سے اس کی عزت واحترام کی طلب کی تسکین ہو گئی تھی۔ نتیجہ یہ نکلا کہ اس کی کارکردگی پہلے سے بھی بہتر ہو گئی۔

مالی انعامات کا اثر وقتی ہوتا ہے۔ وہ طویل عرصے تک مؤثر نہیں رہتے۔ اس کے برعکس کسی تصور پر عمل ہوتا دیکھنا زیادہ ممنونیت پیدا کرتا ہے۔ لوگ محسوس کرتے ہیں کہ ان کے ساتھ چیزوں جیسا برتاؤ نہیں ہو رہا۔ وہ خود کو ایک قابلِ قدر ٹیم کا حصہ محسوس کرتے ہیں۔ درست کام کرنے کا انعام عمل کی تحریک دیتا ہے۔

ایک مرتبہ میں ٹورنٹو میں موجود تھا۔ وہاں میں نے دو بھائیوں کا قصہ سنا۔ ایک بھائی منشیات کا عادی تھا اور اکثر اپنی بیوی اور بچوں کو مارتا پیٹتا تھا۔ دوسرا بھائی کاروبار کرتا تھا۔ اس کا گھرانہ خوش وخرم تھا۔ معاشرے میں اس کا بڑا احترام تھا۔

سوال یہ ہے ایک ہی ماں باپ کی اولاد میں ایک ہی ماحول میں پلنے بڑھنے کے باوجود اتنا فرق کیوں تھا؟

پہلے بھائی سے پوچھا گیا، ''تم منشیات کے عادی ہو، شراب کے نشئی ہو اور اپنی بیوی اور بچوں کو مارتے پیٹتے ہو، آخر تم یہ ساری حرکتیں کیوں کرتے ہو، اس کا محرک کیا ہے؟''

اس نے کہا، ''میرا باپ۔ میرا باپ منشیات کا عادی تھا، شراب کا نشئی تھا اور اپنی بیوی کو اور ہمیں مارا پیٹا کرتا تھا۔ ایسی صورت میں تم مجھ سے اور کیا توقع کر سکتے ہو؟''

دوسرے بھائی سے پوچھا گیا، ''تم ہر کام درست کیوں کرتے ہو؟ تمہارے درست کام کرنے کا محرک کیا ہے؟''

Scanned with CamScanner

اس نے کہا، ''میرا باپ۔ جب مَیں بچہ تھا تو اپنے باپ کو نشے میں غلط کام کرتے دیکھتا تھا۔ مَیں نے فیصلہ کرلیا تھا کہ مَیں ایسے کام کبھی نہیں کروں گا۔''

دونوں بھائیوں کا محرک ایک ہی تھا۔ لیکن ایک اسے مثبت انداز میں لے رہا تھا جب کہ دوسرا اسے منفی انداز میں لے رہا تھا۔

منفی تحریک آسان راستے اپنانے کی خواہش پیدا کرتی ہے جو کہ آگے چل کر مشکل راستہ ثابت ہوتا ہے۔

ملازمت اور تحریک

جب لوگ ملازمت شروع کرتے ہیں تو وہ اکثر تحریک اور عمدہ کارکردگی کے مراحل سے گزرتے ہیں۔ یہ مراحل چار ہوتے ہیں:

1: کوئی ملازم کس وقت سب سے زیادہ متحرک ہوتا ہے؟

جب وہ ملازمت کا آغاز کرتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ ثابت کرنا چاہتا ہے کہ اسے ملازم رکھ کر ملازمت دینے والے نے درست فیصلہ کیا ہے۔ وہ اس لیے متحرک ہوتا ہے کہ وہ ماحول کے لیے نیا ہوتا ہے، تاہم وہ یہ نہیں جانتا کہ اسے کیا کرنا ہے۔ اسی لیے وہ غیر مؤثر ہوتا ہے۔

اس مرحلے میں ملازم سب سے زیادہ کھلے ذہن والا ہوتا ہے اور اسے بآسانی ادارے کے کلچر کے مطابق ڈھالا جا سکتا ہے۔ اس مرحلے میں اسے بآسانی تربیت دی جاسکتی ہے۔

غیر پیشہ ورانہ اداروں میں تربیت کا کوئی اہتمام نہیں ہوتا، یا ہوتا ہے تو بہت کمزور۔ ملازمت کے پہلے دن سپر وائزر نئے ملازم کو کام کی جگہ دکھاتا ہے اور بتاتا ہے کہ اسے کیا کرنا ہے۔ اس کے بعد وہ چلا جاتا ہے۔ وہ اسے ایسے سارے غلط اور درست کام سکھا جاتا ہے جو وہ خود کر رہا ہوتا ہے۔ نیا ملازم فوراً سپر وائزر کی ساری غلطیاں اپنا لیتا ہے کیونکہ اسے غلطیاں ہی تو سکھائی گئی ہوتی ہیں۔ ادارہ اس فرد کو اپنے کلچر کے مطابق ڈھالنے کا

Scanned with CamScanner

موقع گنوا دیتا ہے۔

اس کے برعکس پیشہ ور ادارے لوگوں کو اپنے ادارے کا حصہ بنانے میں خصوصی احتیاط سے کام لیتے ہیں۔ وہ دوسری باتوں کے علاوہ ان پر درجِ ذیل باتیں واضح کر دیتے ہیں:

- منصبی درجہ بندی۔
- دوسروں کی توقعات۔
- کیا کرنا ہے اور کیا نہیں کرنا۔
- اصول اور رہنما خطوط۔
- کیا قابلِ قبول ہے اور کیا قابلِ قبول نہیں ہے۔
- وسائل۔

جب تک کسی فرد پر توقعات واضح نہیں کر دی جاتیں اس سے عمدہ کارکردگی کی توقع کیسے کی جا سکتی ہے؟ اگر ملازمین کی تربیت درست کی جائے تو بہت سے امکانی مسئلے ابھرتے ہی نہیں ہیں۔

2۔ اس مرحلے میں ملازم یہ سیکھتا ہے کہ کیا کرنا ہے اور پھر وہ اپنا کام انتہائی تن دہی اور سرگرمی سے انجام دیتا ہے۔ وہ کام سیکھ چکا ہوتا ہے اور اس کا اظہار اس کی کارکردگی سے ہوتا ہے۔ پھر وہ اگلے مرحلے میں داخل ہو جاتا ہے۔

3۔ کچھ عرصے بعد تحریک ختم ہو جاتی ہے اور ملازم ادارے کے دوسرے ملازموں سے چالاکیاں سیکھنا شروع کر دیتا ہے۔ اس مرحلے میں ملازم متحرک نہیں رہتا۔ وہ صرف اس لیے کام انجام دیتا رہتا ہے کہ آجر اسے ملازمت سے نہ نکال دے۔

یہ مرحلہ ترقی کے راستے کی رکاوٹ ہوتا ہے۔ اداروں کے اکثر ملازم اس مرحلے میں گر جاتے ہیں۔ ایک متحرک پیشہ ور کام سیکھتا ہے جب کہ چالاکیاں بدمعاشوں اور فریب کاروں کے لیے چھوڑ دیتا ہے۔ لیکن جو ملازم متحرک نہیں ہوتا وہ کمپنی کو سبوتاژ کرنا شروع کر دیتا ہے۔ اس کی کارکردگی معمولی ہوتی ہے۔ وہ اچھا کام کرنے والوں کا مذاق اڑاتا ہے۔

Scanned with CamScanner

وہ نئے تصورات کو رد کر دیتا ہے اور ہر طرف منفیت پھیلا دیتا ہے۔

ہمارا مقصد اسے واپس دوسرے مرحلے میں لے جانا ہے۔ کسی ملازم کو تیسرے مرحلے میں بہت عرصے تک نہیں رہنا چاہیے کیونکہ یہاں سے یا تو وہ دوسرے مرحلے میں واپس چلا جاتا ہے، جو کہ اسے متحرک اور مؤثر بنا دیتا ہے یا پھر وہ چوتھے مرحلے میں داخل ہو جاتا ہے۔

4۔ اس مرحلے میں آجر کے پاس اس کے سوا کوئی راستہ نہیں ہوتا کہ ملازم کو ملازمت سے نکال دے۔ اس مرحلے میں یہ سب سے مؤثر اقدام ہوتا ہے۔

یاد رکھو آجر بھی وہی چاہتا ہے جو کہ ملازم چاہتے ہیں۔ وہ کاروبار کو کامیاب دیکھنا چاہتا ہے اور اگر ملازم اس مقصد کو پورا کرنے میں معاون بنتے ہیں تو وہ اپنے آپ کو قابلِ قدر بنا لیتے ہیں اور اس طرح خود بھی کامیابی حاصل کرتے ہیں۔

بے عملی کی تحریک دینے والے عوامل

سوال یہ ہے کہ لوگ عمل کرتے کرتے بے عملی کیوں اپنا لیتے ہیں؟ اس کا جواب یہ ہے کہ بہت سے عوامل انہیں اس کے لیے مجبور کر دیتے ہیں۔ ایسے چند عوامل درج ذیل ہیں:

- نا منصفانہ تنقید
- کام چوروں کو انعام ملنا (اس سے محنتی لوگوں کی حوصلہ شکنی ہوتی ہے)
- منفی تنقید
- سرِ عام تذلیل
- ناکامی یا ناکامی کا خوف
- کامیابی (جو کہ لاپروائی کا باعث بنتی ہے)
- سمت کا فقدان
- مقاصد کا فقدان
- پست عزتِ نفس
- ترجیحات کا فقدان
- منفی خود کلامی
- دفتری سیاست
- نا منصفانہ سلوک
- منافقت
- گھٹیا معیارات
- مسلسل تبدیلی

- بغیر اختیار کے ذمہ داری

ضروری نہیں ہوتا کہ مطمئن شخص متحرک بھی ہو۔ بعض لوگ بہت تھوڑے سے مطمئن ہو جاتے ہیں۔ اس صورت میں اطمینان لاپروائی کا باعث بنتا ہے۔ تحریک ولولے سے جنم لیتی ہے اور ولولہ اس وقت تک پیدا نہیں ہوتا جب تک کہ ملازم اپنے کام کی بھرپور لگن نہ رکھتا ہو۔

تحریک دینے کے نئے طریقے اس وقت تک کارگر نہیں ہوتے جب تک کہ بے عملی کی تحریک دینے والے عوامل کا خاتمہ نہیں کر دیا جاتا۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ صرف ان عوامل کا خاتمہ کر دیے جانے سے ملازموں میں عمل کی امنگ بیدار ہو جاتی ہے۔

تحریک دینے والے اقدامات

ہم حقیقتاً یہ چاہتے ہیں کہ لوگ اپنے آپ کو خود تحریک دیں۔ لوگ خود اپنی مرضی سے کام کریں۔ یہ تحریک لافانی ہوتی ہے۔

یاد رکھو یقین سب سے بڑا تحریک دینے والا ہے۔ ہمیں اپنے اندر یہ یقین راسخ کرنا ہے کہ ہم اپنے اعمال و افعال اور رویوں کے ذمہ دار ہیں۔ جب لوگ ذمہ داری قبول کر لیتے ہیں تب ہر چیز درست ہو جاتی ہے: معیار (کوالٹی)، پیداواریت (Productivity)، تعلقات اور اجتماعی کام (Teamwork)۔

دوسروں کو تحریک دینے والے چند اقدامات یہ ہیں:

- انہیں تسلیم کرو۔
- ان کا احترام کرو۔
- کام کو دلچسپ بنا دو۔
- اچھے سامع (سننے والے Listener) بنو۔
- مقاصد و اہداف کا تعین کرنے کے عمل کی حوصلہ افزائی کرو۔
- ترقی کے مواقع مہیا کرو۔

Scanned with CamScanner

- انہیں تربیت دلواؤ۔
- انہیں چیلنج دو۔
- ان کی مدد کرو لیکن جو کام انہیں اپنے لیے خود کرنا چاہیے وہ کام مت کرو۔

نتیجہ

لوگ تمہاری نہیں اپنی وجوہات کے تحت کام کرتے ہیں۔ اس کی وضاحت رالف والڈو ایمرسن کی کہانی سے ہوتی ہے۔ وہ اور اس کا بیٹا ایک بچھڑے کو باڑے میں بند کرنے کی کوشش کر رہے تھے لیکن وہ اُڑا ہوا تھا۔ دونوں تھک گئے۔ ایک لڑکی قریب سے گزری۔ اس نے کہا وہ بچھڑے کو باڑے میں لے جا سکتی ہے۔ اس نے اپنی انگلی بچھڑے کے منہ میں ڈال دی۔ بچھڑا اس کی انگلی چوسنے لگا اور اس کے پیچھے پیچھے باڑے میں داخل ہو گیا۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

1۔ تربیت کے ذریعے فخر کا احساس پیدا کرو۔
2۔ اچھی کارکردگی پر انعام دو۔
3۔ واضح مقاصد کا تعین کرو۔
4۔ اعلیٰ توقعات دو۔
5۔ واضح اہداف کا تعین کرو۔
6۔ لوگوں کو اپنی بڑی تصویر کا حصہ بناؤ۔
7۔ دوسروں کی ضرورتوں کا تجزیہ کرو۔
8۔ ایک مثبت نمونہ بنو۔
9۔ دوسروں میں عزتِ نفس ابھارو۔

Scanned with CamScanner

چھٹا باب

عزتِ نفس

""انسان اپنے بارے میں جیسی سوچ رکھتا ہے، اس سے اس کی قسمت کا تعین ہوتا ہے۔""

(ہینری ڈیوڈ تھوریو)

ایک فقیر ریلوے سٹیشن پر بھیک مانگ رہا تھا۔اس کے سامنے چند پینسلیں ایک ڈبے میں رکھی تھیں۔آتے جاتے لوگ اسے بھیک دے کر گزر جاتے لیکن کسی نے اس سے پینسل نہیں خریدی۔ایک نوجوان ادھر سے گزرا تو اس نے دس روپے فقیر کے کاسے میں ڈال دیے اور ٹرین میں بیٹھ گیا۔ابھی ٹرین روانہ ہونے ہی والی تھی کہ اسے کچھ خیال آیا۔وہ تیزی سے ٹرین سے نکلا اور فقیر کے پاس پہنچ گیا۔اس نے کہا، ''مَیں نے تمہیں دس روپے دیے ہیں جن میں دو پینسلیں آتی ہیں۔مَیں ایک کاروباری آدمی ہوں اور تم بھی کاروبار کر رہے ہو لہٰذا میں دو پینسلیں لے رہا ہوں۔'' یہ کہہ کر اس نے پینسلوں والے ڈبے سے دو پینسلیں نکالیں اور واپس جا کر ٹرین میں بیٹھ گیا۔

اس واقعے کے چھ ماہ بعد وہ ایک تقریب میں شریک تھا کہ سوٹ میں ملبوس ایک شخص اس سے ملا۔اس نے کہا ''شاید آپ نے مجھے نہیں پہچانا لیکن مَیں نے آپ کو پہچان لیا ہے۔'' اتنا کہہ کر اس نے کو چھ ماہ پہلے والا مذکورہ واقعہ یاد دلایا اور بولا، ''اس دن آپ نے میری زندگی بدل دی تھی۔آپ کے جانے کے بعد میں نے سوچا کہ مَیں کیا کر رہا ہوں؟ مَیں بھیک کیوں مانگ رہا ہوں؟ ان سوالات کے نتیجے میں مَیں نے اپنی زندگی میں کوئی تعمیری کام کرنے کا فیصلہ کیا۔مَیں نے کاسہ توڑ دیا اور پینسل بیچنے کا کام شروع کر دیا اور آج میں یہاں اس حلیے میں آپ کے سامنے موجود ہوں۔''

فقیر کی زندگی میں کیا تبدیلی آئی؟ تبدیلی یہ آئی تھی کہ اس کی عزتِ نفس بحال ہو گئی تھی جس کے نتیجے میں اس کی کارکردگی عمدہ ہوگئی۔ہماری زندگیوں میں عزتِ نفس ایسا جادوئی کام کرتی ہے!

عزتِ نفس کیا ہے؟

سادہ سی بات ہے ہم جو کچھ اپنے بارے میں محسوس کرتے ہیں وہی عزتِ نفس ہے۔

Scanned with CamScanner

ہمارے بارے میں ہماری سوچ ہر چیز کو متاثر کرتی ہے.......... ہمارے کام کو، ہمارے رشتوں ناطوں کو اور ماں یا باپ کی حیثیت سے ہمارے کردار کو اور زندگی میں ہمارے طرزِ عمل کو۔ عزتِ نفس ہماری کامیابی یا ناکامی کا تعین کرنے والا اہم ترین عامل ہے۔ اعلیٰ عزتِ نفس کا احساس ایک مسرور، شکر گزار اور با مقصد زندگی کا باعث بنتا ہے۔ جب تک تم اپنے آپ کو قابلِ قدر نہیں سمجھو گے تم میں عزتِ نفس پیدا نہیں ہوگی۔ عزتِ نفس تمہیں داخلی تحریک دیتی ہے۔ تاریخ کے تمام عظیم لیڈروں اور اساتذہ نے یہی بتایا ہے کہ کامیاب ہونے کے لیے انسان کو داخلی تحریک دینی چاہیے۔

ہم لاشعوری طور پر اپنی تعریف کو دوسروں تک منتقل کرتے ہیں اور وہ بھی ہماری تعریف کرنے لگتے ہیں۔ جن لوگوں میں عزتِ نفس ہوتی ہے وہ نہایت اہل اور ذمہ داری قبول کرنے والے ہوتے ہیں۔ وہ امید پرستی کے ساتھ زندگی کا سامنا کرتے ہیں، ان کے رشتے ناطے اچھے ہوتے ہیں اور ان کی زندگیاں زیادہ آسودہ ہوتی ہیں۔ وہ متحرک اور آگے بڑھنے کے خواہش مند ہوتے ہیں۔ وہ زیادہ حساس ہوتے ہیں۔ ان کی کارکردگی عمدہ ہوتی ہے۔ وہ زیادہ خطرے مول لیتے ہیں۔ وہ نئے موقعوں اور چیلنجوں کے لیے تیار رہتے ہیں۔ وہ نہ صرف تعریف بلکہ تنقید بھی سنتے ہیں۔

عزتِ نفس کا احساس اس علم سے جنم لیتا ہے کہ حق کیا ہے۔

ہمارا اپنے بارے میں تصور

ایک کسان نے اپنے کھیت میں کدو بوئے۔ اس نے ایک کدو کو ایک چھوٹے مرتبان میں بویا۔ جب وہ کدو بڑا ہوا تو مرتبان کے سائز جتنا ہی رہا۔ جس طرح کدو مرتبان سے زیادہ بڑی جسامت نہیں اپنا سکتا تھا بالکل اسی طرح تم بھی اپنے بارے میں اپنے تصور سے زیادہ کارکردگی نہیں دکھا سکتے۔

عزتِ نفس کے چند فائدے

لوگوں کے محسوسات اور ان کی پیداواریت میں براہِ راست تعلق ہوتا ہے۔

Scanned with CamScanner

عزتِ نفس:

- یقینِ کامل کو جنم دیتی ہے۔
- ذمہ داری قبول کرنے کی رضامندی پیدا کرتی ہے۔
- امید پرستانہ رویوں کو جنم دیتی ہے۔
- بہتر رشتوں ناطوں اور آسودہ زندگی کا باعث بنتی ہے۔
- فرد میں دوسروں کی ضرورتوں کا خیال رکھنے کا رویہ پیدا کرتی ہے۔
- فرد کو متحرک اور آگے بڑھنے کا آرزومند بناتی ہے۔
- فرد کو نئے مواقع اور چیلنجوں کے لیے کشادہ کرتی ہے۔
- فرد کی کارکردگی کو بہتر بناتی اور خطرے مول لینے کی اس کی اہلیت میں اضافہ کرتی ہے۔
- فرد کو تعریف سننے کے علاوہ تنقید برداشت کرنے کا حوصلہ بھی دیتی ہے۔
- ساکھ کے عوض کاروبار کا نقصان برداشت کرنے کا حوصلہ دیتی ہے کیونکہ عزتِ نفس کا حامل انسان جانتا ہے کہ ساکھ کی کوئی قیمت نہیں ہوتی۔

پست عزتِ نفس

ہم پست عزتِ نفس کو کس طرح پہچان سکتے ہیں؟ پست عزتِ نفس والے شخص کے رویے کیسے ہوتے ہیں؟ پست عزتِ نفس کے حامل افراد میں درجِ ذیل خامیاں ہوتی ہیں:

- وہ عموماً باتونی اور گپ باز ہوتے ہیں۔
- نکتہ چینی کرنا ان کی فطرت ہوتی ہے۔ وہ اس طرح تنقید کرتے رہتے ہیں جیسے مقابلہ ہو رہا ہو کہ کون سب سے زیادہ تنقید کرتا ہے۔
- وہ انا پرور اور انا پرست ہوتے ہیں۔ وہ متکبر اور مغرور ہوتے ہیں۔
- وہ ایسے ظاہر کرتے ہیں جیسے انہیں سب کچھ پتا ہے۔
- پست عزتِ نفس کے حامل انسانوں کے ساتھ کام کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔ اسی طرح ان کے لیے کام کرنا بھی بہت مشکل ہوتا ہے۔

Scanned with CamScanner

- وہ برتری کے احساس کے لیے دوسروں کو چیر پھاڑ دیتے ہیں۔
- وہ کشادہ ذہن والے نہیں ہوتے۔ان کی ذات ہی ان کی سوچوں اور اعمال کا محور ہوتی ہے۔
- وہ کبھی ذمہ داری قبول نہیں کرتے اور ہمیشہ دوسروں پر الزام دھرتے ہیں۔
- وہ تقدیر پرست ہوتے ہیں۔وہ کوئی کام کرنے میں پہل نہیں کرتے اور ہمیشہ کاموں کے ہو جانے کا انتظار کرتے ہیں۔
- وہ فطرتاً حاسد ہوتے ہیں۔
- وہ مثبت تنقید قبول نہیں کرتے اور مزاحمت پر اُتر آتے ہیں۔
- جب وہ تنہا ہوتے ہیں تو کوفت کا شکار ہو جاتے ہیں اور بے چینی محسوس کرنے لگتے ہیں۔
- پست عزتِ نفس کے حامل افراد شائستہ ومہذب نہیں ہوتے۔وہ فحش گفتار ہوتے ہیں۔جب مختلف لوگ اکٹھے ہوں تو لطیفہ گوئی ایک عمومی بات ہے لیکن اگر پست عزتِ نفس والا شخص لطیفے سنائے تو اس کا ہر لطیفہ پہلے سے زیادہ گھٹیا اور فحش ہوتا ہے۔
- ان کا کوئی حقیقی دوست نہیں ہوتا کیونکہ وہ خود کسی کے حقیقی دوست نہیں ہوتے۔
- وہ جھوٹے وعدے کرتے ہیں۔اس سے وہ بے اعتبار ہو جاتے ہیں۔
- ان کا رویہ شعور سے عاری اور غلط ہوتا ہے۔
- وہ متلون مزاج ہوتے ہیں۔ہوسکتا ہے آج وہ نہایت مہربان ہوں لیکن دوسرے دن ممکن ہے وہ تمہارا گلا کاٹ دیں۔
- ان میں توازن نہیں ہوتا۔
- وہ لوگوں سے الگ تھلگ رہتے ہیں۔
- وہ فطرتاً جلد اشتعال میں آجانے والے ہوتے ہیں۔ان کی انا بہت نازک ہوتی ہے۔نازک انا والا شخص کسی بھی وقت کسی بھی بات کو اپنی ذات پر حملہ تصور کر کے

دوسروں سے ناراض ہو سکتا ہے اور سخت ردعمل کا اظہار کر سکتا ہے۔

پھولوں بھری شاخ اور کانٹے دار جھاڑی

بعض لوگ کانٹے دار جھاڑی جیسے ہوتے ہیں۔ انہیں چھونے سے ہاتھ زخمی ہو جاتے ہیں۔ بعض لوگ پھولوں بھری شاخ ہوتے ہیں۔ وہ دوسروں کو راحت اور سکون عطا کرتے ہیں۔ وہ حساس ہوتے ہیں، دوسروں کا خیال رکھتے ہیں۔ پہلے زمرے میں شمار ہونے والے لوگوں سے بچ کر رہنا چاہیے۔ ان سے بات بھی کرو تو احتیاط کے ساتھ کرو کیونکہ:

- ایسے لوگ منفی توقعات کے حامل ہوتے ہیں اور اکثر ان کی توقعات پوری نہیں ہوتیں۔
- ایسے لوگوں میں اعتماد کا فقدان ہوتا ہے۔
- وہ دوسروں سے مشورہ نہیں لیتے۔
- وہ شیخی خورے ہوتے ہیں.......... جو کہ اعتماد کے فقدان کی علامت ہے۔
- وہ بُزدل ہوتے ہیں۔
- ان کا رویہ معذرت خواہانہ ہوتا ہے۔
- وہ عجز و انکسار کے حامل نہیں ہوتے اور خود کو پست قرار دیتے ہیں۔ عجز و انکسار اعتماد سے ابھرتا ہے۔ جس شخص میں اعتماد کا فقدان ہوتا ہے وہ مؤثر لیڈر نہیں بن سکتا۔ دوسرے لوگوں کو ان اشخاص میں اعتماد کے فقدان کا پتا چل جاتا ہے جس کی وجہ سے وہ ان کی عزت نہیں کرتے۔
- وہ جارحانہ طبیعت کے مالک ہوتے ہیں۔
- وہ ہمیشہ دوسروں کی طرف سے تصدیق و توثیق کے منتظر رہتے ہیں۔
- وہ فضول خرچ ہوتے ہیں اور ایسی چیزوں پر روپیہ لگاتے ہیں جن کی انہیں ضرورت بھی نہیں ہوتی۔ ایسا وہ دوسروں کو مرعوب کرنے کے لیے کرتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

- وہ چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ انہیں توجہ دیں۔ اس مقصد کے لیے وہ ایسے کام کر گزرتے جو کوئی باشعور آدمی نہیں کرتا۔ ایسے لوگ توجہ حاصل کرنے کے لیے غلط کام کرتے ہیں۔ اس کی مثال وہ لوگ ہیں جو بہت زیادہ شیخیاں بگھارتے ہیں، مسخروں کا بہروپ بھرتے ہیں اور بھڑکیلے رنگوں والے کپڑے پہنتے ہیں۔
- ان میں فیصلہ کرنے کی اہلیت نہیں ہوتی۔
- وہ ذمہ داری قبول نہیں کرتے۔
- ان میں جرأت نہیں ہوتی۔
- وہ تنقید برداشت نہیں کرتے۔
- وہ مقتدرہ (اتھارٹی) سے بغاوت کرتے ہیں۔ پست عزتِ نفس والے شخص کی بغاوت مہاتما گاندھی، مارٹن لوتھر کنگ اور ابراہام لنکن جیسی نہیں ہوتی۔ ان باغیوں نے تو یقینِ کامل اور شعور کی بنیاد پر مقتدرہ سے بغاوت کی تھی جب کہ پست عزتِ نفس والا شخص صرف اس لیے مقتدرہ کے خلاف بغاوت کرتا ہے کہ وہ مقتدرہ ہے، خواہ حق پر ہی کیوں نہ ہو۔
- وہ سماجی اعتبار سے ناکام افراد ہوتے ہیں اور سماجی تقریبات سے کنارہ کش رہتے ہیں۔
- ان میں سمت کا شعور نہیں ہوتا۔
- وہ لاپروا ہوتے ہیں۔
- وہ کبھی کسی کی تعریف نہیں کرتے۔
- وہ مادی چیزوں پر بہت زیادہ زور دیتے ہیں۔
- وہ دوسروں کی قدر و قیمت کا اندازہ مادی اشیاء سے لگاتے ہیں۔ وہ یہ دیکھتے ہیں کہ تمہاری کار کیسی ہے، تم کیسے گھر میں رہتے ہو، تمہارا لباس اور زیورات کیسے ہیں۔ وہ یہ فراموش کر دیتے ہیں کہ لوگ چیزوں کو بناتے ہیں، چیزیں لوگوں کو نہیں بناتیں۔ پست عزتِ نفس کے مالک افراد کی ملکیتی اشیا ان سے لے لی

جائیں تو وہ شرم سے مرجائیں گے۔ وہ چوہا دوڑ (Rat Race) میں شامل ہوتے ہیں۔ للی ٹام لن کے بقول "چوہا دوڑ کا مسئلہ یہ ہے کہ تم جیت جانے کے باوجود چوہے ہی رہتے ہو۔"

- ان میں فخر کا فقدان ہوتا ہے۔
- وہ دینے والے نہیں لینے والے ہوتے ہیں۔

پست عزتِ نفس کی وجہ سے انتہا پسندانہ رویے جنم لیتے ہیں۔ ہوسکتا ہے اعلیٰ عزتِ نفس کے مالک افراد میں بھی مذکورہ بالا عناصر موجود ہوں تاہم ان کا رُخ مثبت ہوتا ہے مثال کے طور پر اعلیٰ عزتِ نفس کا مالک فرد تنہائی پسند ہوسکتا ہے لیکن پست عزتِ نفس کا مالک فرد اس وجہ سے تنہائی پسند ہوتا ہے کہ وہ سماجی تقریبات اور میل جول سے خوشی محسوس نہیں کرتا۔

ذیل میں اعلیٰ عزتِ نفس کے مالک افراد اور پست عزتِ نفس کے مالک افراد کی خصوصیات درج کی جارہی ہیں:

اعلیٰ عزتِ نفس کا مالک فرد	پست عزتِ نفس کا مالک فرد
تصورات کی باتیں کرتا ہے۔	لوگوں کے بارے میں باتیں کرتا ہے۔
دوسروں کا خیال رکھتا ہے۔	دوسروں پر تنقید کرتا ہے۔
منکسر مزاج ہوتا ہے۔	متکبر ہوتا ہے۔
مقتدرہ کا احترام کرتا ہے۔	مقتدرہ سے بغاوت کرتا ہے۔
جرأت مند ہوتا ہے۔	جرأت مند نہیں ہوتا۔
اعتماد کا حامل ہوتا ہے۔	اعتماد سے عاری ہوتا ہے۔ الجھا ہوا ہوتا ہے۔
کردار پر توجہ دیتا ہے۔	کردار کی بجائے شہرت پر توجہ دیتا ہے۔
جارحیت پسند نہیں ہوتا۔	جارحیت پسند ہوتا ہے۔
ذمہ داری قبول کرتا ہے۔	ساری دنیا پر الزام دھرتا ہے۔

Scanned with CamScanner

اپنی ذات میں مثبت دل چسپی لیتا ہے۔	خودغرض ہوتا ہے۔
امید پرست ہوتا ہے۔	تقدیر پرست ہوتا ہے۔
لالچی نہیں ہوتا۔	لالچی ہوتا ہے۔
سیکھنے پر تیار ہوتا ہے۔	کہتا ہے کہ مَیں سب کچھ جانتا ہوں۔
حساس ہوتا ہے۔	جلد مشتعل ہو جانے والا ہوتا ہے۔
تنہائی پسند ہوتا ہے۔	اجتماع سے گریز کرنے والا ہوتا ہے۔
تبادلۂ خیال کرتا ہے۔	بحث وجدل کرتا ہے۔
رہنمائی قبول کر لیتا ہے۔	گم راہ ہوتا ہے۔
نظم (ڈسپلن) کا پابند ہوتا ہے۔	آزادی کے مسخ تصور پر عمل پیرا ہوتا ہے۔
داخلی تحریک کے زیرِ اثر ہوتا ہے۔	خارجی تحریک کے زیرِ اثر ہوتا ہے۔
دوسروں کا احترام کرتا ہے۔	دوسروں کی تذلیل کرتا ہے۔
شائستہ ہوتا ہے۔	فحش ہوتا ہے۔
اپنی حدود پہچانتا ہے۔	کسی حد کو نہیں مانتا۔
دینے والا ہوتا ہے۔	لینے والا ہوتا ہے۔

اس فہرست کا مقصد یہ ہے کہ اس کی روشنی میں تم اپنا تجزیہ کرو۔ اگر تم میں پست عزتِ نفس کے مالک افراد والی کوئی خامی ہے تو خطا کے احساس کا شکار مت ہونا بلکہ اس کے مقابلے میں درج اعلیٰ عزتِ نفس کے مالک افراد والی خوبی اپنانا۔ اگر ہم اپنی خامیوں سے آگاہ ہو جائیں تو انہیں خوبیوں سے بدلنا ممکن ہوتا ہے۔

نقاب پوشی کی کیا ضرورت ہے؟

ایک پست عزتِ نفس کے مالک ایگزیکٹو کو ترقی دے دی گئی۔ ایک بار اس کے دفتر کے دروازے پر دستک ہوئی۔ اس نے یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ وہ کتنا مصروف ہے،

فون کان سے لگا کر ملاقاتی کو اندر آنے کا کہا۔ جب وہ شخص اُس کے سامنے بیٹھا تھا تو ایگزیکٹو فون پر باتیں کرنے میں منہمک رہا۔ وہ بار بار کہتا رہا، ''کوئی مسئلہ نہیں، مَیں یہ کام کر سکتا ہوں۔'' اسی دوران اس نے ملاقاتی سے پوچھا کہ وہ کس لیے آیا ہے۔ ملاقاتی نے کہا، ''سر! مَیں آپ کا فون ٹھیک کرنے آیا ہوں۔''

سبق

دکھاوا کیسا؟ ہم کیا ثابت کرنے کی کوشش کر رہے ہیں؟ ہم کیا کرنا چاہتے ہیں؟ ہمیں جھوٹ بولنے کی ضرورت کیوں ہے؟ جھوٹی اہمیت کے احساس کی کیا ضرورت ہے؟ یہ سارے رویے پست عزتِ نفس اور عدم تحفظ کے احساس سے جنم لیتے ہیں۔

دکھاوا

ہمارے کردار کا پتا اس امر سے چلتا ہے کہ ہم کون سے کام کرنا پسند کرتے ہیں اور کون سے کام کرنا پسند نہیں کرتے۔ ہمارے کردار اس سے عیاں ہوتا ہے:

- ہماری صحبت کیسی ہے، یعنی یہ کہ ہم کیسے لوگوں سے میل جول رکھتے ہیں اور کیسے لوگوں سے ملنے سے گریز کرتے ہیں۔
- ہم دوسروں سے کیسا سلوک روا رکھتے ہیں خصوصاً اپنے ماتحتوں، اپنے بڑوں اور معذوروں سے۔
- کتابوں، موسیقی اور فلموں کے انتخاب سے۔
- ہمارے پسندیدہ لطیفوں سے۔

میرا ایقان ہے کہ جو شخص یقینِ کامل، حساسیت اور دوسروں کے ساتھ تعاون کرنے کے جذبے کے ساتھ جیتا ہے، وہ بآسانی آگے بڑھ سکتا ہے۔ ایسا شخص قابلِ احترام بن جاتا ہے۔

مثبت عزتِ نفس	منفی عزتِ نفس
اپنا احترام کرنا۔	اپنا احترام نہ کرنا۔

خود اعتمادی۔	خود اعتمادی کا فقدان۔
اپنے آپ کو قابلِ قدر سمجھنا	اپنے آپ کو قابلِ قدر نہ سمجھنا۔
اپنے آپ کو قبول کرنا۔	اپنے آپ کو رد کرنا۔
خود سے محبت کرنا۔	اپنے آپ کو محور و مرکز سمجھنا۔
اپنے بارے علم رکھنا۔	اپنے آپ کو دھوکا دینا۔
نظم و ضبط۔	انتشار

عزتِ نفس وہ تصور ہے، وہ سوچ ہے جو ہم اپنے بارے میں رکھتے ہیں، یہ ہمارا اپنے آپ کو دیکھنے کا انداز ہے۔

سب سے پہلے تو ضرورت اس امر کی ہے کہ ہم اپنا تجزیہ کریں اور اپنے آپ کو ایک نظام کا پابند بنائیں۔ جب تم جہاز میں سفر کر رہے ہوتے ہو تو حفاظتی ہدایات کے مطابق تمہیں اپنے بچے کی مدد کرنے سے پہلے خود آکسیجن ماسک لگانا پڑتا ہے۔ دوسروں کی جسمانی مدد کرنے کے لیے تمہیں خود جسمانی طور پر مضبوط ہونا پڑے گا اور اگر تم دوسروں کی جذباتی مدد کرنا چاہتے ہو تو تمہیں خود جذباتی اعتبار سے مضبوط ہونا پڑے گا۔

پست عزتِ نفس کی وجوہات

ہم جس دن پیدا ہوتے ہیں، اسی دن سے مثبت یا منفی عزتِ نفس تشکیل دینا شروع کر دیتے ہیں۔ ہم اپنے بارے میں جیسا محسوس کرتے ہیں دوسرے ان محسوسات کو تقویت دیتے ہیں۔

منفی خود کلامی

جب ہم شعوری یا غیر شعوری طور پر خود سے درج ذیل قسم کے جملے بولتے ہیں تو اسے منفی خود کلامی کہتے ہیں:

- میری یادداشت کم زور ہے۔

- مَیں ریاضی میں کم زور ہوں۔
- مَیں اچھا ایتھلیٹ نہیں ہوں۔
- مَیں تھکا ہوا ہوں۔

ایسے جملے صرف منفی اثر ڈالتے ہیں اور ہمیں کمتر بنا دیتے ہیں۔ جلد ہی ہمارے ذہن ان پر یقین کرنے لگتے ہیں اور ہمارے رویے ان کے مطابق بدل جاتے ہیں۔ یہ جملے خود پورا ہونے والی پیش گوئیاں بن جاتی ہیں۔

ماحول/گھر

ماں باپ اپنے بچوں کو جو سب سے بڑا تحفہ دے سکتے ہیں وہ ہیں جڑیں۔ کسی ''گھرانے کے درخت'' *(Family Tree)* یعنی شجرۂ نسب کا سب سے اچھا حصہ جڑیں ہوتی ہیں۔ ایک بچی بہت شائستہ اطوار تھی۔ اس کی استانی نے پوچھا کہ اسے یہ شائستہ اطوار کسی نے سکھائے؟ بچی نے کہا، ''کسی نے نہیں، یہ اطوار میں نے گھر سے سیکھے ہیں۔''

بچہ ادائے فرض میں کوتاہی کرنا کس طرح سیکھتا ہے

- اسے ہر چیز پر قیمت کا ٹیگ *(Tag)* لگانا سکھاؤ، وہ اپنی دیانت کو بھی فروخت کے لیے پیش کر دے گا۔
- اسے مضبوط مؤقف نہ اپنانا سکھاؤ، وہ ہاں میں ہاں ملانا شروع کر دے گا۔
- اسے یقین دلا دو کہ جیت ہی سب کچھ ہے، وہ ہر قیمت پر جیتنا معمول بنا لے گا۔
- بچے کو ہر چیز دو۔ بڑا ہونے پر وہ یہ چاہے گا کہ دنیا اسے ہر چیز تھالی میں رکھ کر پیش کر دے۔
- جب وہ گالیاں دے تو ہنسو، اس سے وہ سمجھے گا کہ وہ اچھا کام کر رہا ہے۔
- اسے کبھی اخلاقیات کا درس مت دو۔
- اسے سمت کے بغیر انتخاب کرنے کا موقع دو۔ اسے کبھی مت بتاؤ کہ ہر انتخاب کا نتیجہ بھی ہوتا ہے۔

Scanned with CamScanner

- اسے بالکل مت کہو کہ تم غلطی پر ہو۔ جب اسے کسی غلط کام کرنے پر گرفتار کرلیا جائے گا تو وہ سوچے گا کہ معاشرہ اس کے خلاف ہے۔
- جب وہ کتابیں، جوتے، کپڑے وغیرہ بکھیر دے تو تم ترتیب سے رکھ دیا کرو۔ اس کا ہر کام تم کرو تاکہ وہ دوسروں پر ذمہ داری ڈالنا سیکھ جائے۔
- اسے ہر چیز پڑھنے، دیکھنے اور سننے دو۔ یہ تو احتیاط کرو کہ وہ اپنے جسم کو درست خوراک دے لیکن اس طرف مت دھیان دو کہ وہ اپنے ذہن کو درست خوراک دے۔
- اس کی موجودگی میں جھگڑے کیا کرو۔
- وہ جتنے پیسے مانگے اسے دے دیا کرو۔ اسے پیسے کی قدر کرنا بالکل مت سکھاؤ۔
- اسے اتنی محنت مت کرنے دو جتنی تم نے کی ہے۔
- اس کی کھانے، پینے اور تفریح جیسی ضروریات فی الفور پوری کردو۔
- پڑوسیوں اور اساتذہ کے خلاف اس کی شکایات کو درست سمجھو۔ مان لو کہ ساری دنیا اس سے تعصب رکھتی۔
- اسے نظم (ڈسپلن) کی پابندی مت سکھاؤ کیونکہ تمہارا یقین ہے کہ نظم آزادی چھین لیتا ہے۔

بچے کیا سیکھتے ہیں؟

- اگر بچے تنقید میں جیئیں تو وہ توہین کرنا سیکھتے ہیں۔
- اگر بچے تعریف وستائش میں جیئیں تو وہ تعریف وستائش کرنا سیکھتے ہیں۔
- اگر بچے دشمنی میں جیئیں تو وہ لڑنا جھگڑنا سیکھتے ہیں۔
- اگر بچے تحمل اور درگذر میں جیئیں تو وہ تحمل اور درگذر سیکھتے ہیں۔
- اگر بچے کا مضحکہ اڑایا جائے تو وہ شرمیلا بن جاتا ہے۔
- اگر بچے کی حوصلہ افزائی کی جائے تو اس میں اعتماد پیدا ہو جاتا ہے۔

Scanned with CamScanner

- اگر بچے کو شرمندہ کیا جائے تو اس میں خطا کا احساس پیدا ہو جاتا ہے۔
- اگر بچے کے کاموں کو درست قرار دیا جائے تو وہ اپنے آپ کو پسند کرنے لگتا ہے۔
- اگر بچے کے ساتھ منصفانہ برتاؤ کیا جائے تو وہ انصاف کرنا سیکھتا ہے۔
- اگر بچہ تحفظ میں جیے تو اس میں عقیدہ جنم لیتا ہے۔
- اگر بچے کو قبولیت اور دوستی ملے تو وہ دنیا میں محبت ڈھونڈنا سیکھتا ہے۔
- بچے جو کچھ پاتے ہیں، معاشرے کو وہی کچھ دیتے ہیں[1]۔

خود اعتمادی کی تشکیل

نوجوان میاں بیوی کام پر جانے سے پہلے اپنی ننھی سی بیٹی کو ڈے کیئر سینٹر (Daycare Center) میں چھوڑ جاتے تھے۔ رخصت ہوتے وقت وہ اپنی بیٹی کو بوسے (Kisses) دے جاتے، جنہیں وہ اپنی جیب میں رکھ لیتی۔ جب بھی اسے ماں باپ کی یاد آتی، وہ جیب سے ایک بوسہ نکال کر اپنے گال پر رکھ لیتی۔ اس سے جسمانی دوری کا احساس مٹ جاتا تھا۔

تعلیم

تعلیم یافتہ نہ ہونا کوئی شرم ناک بات نہیں ہے لیکن سیکھنے پر رضا مند نہ ہونا شرم ناک بات ہے۔ جو لوگ دوسروں کے لیے نمونہ ہوتے ہیں، وہ اپنی مثال سے لوگوں کو سکھا سکتے ہیں۔ جن بچوں کو ابتدائی عمر میں دیانت داری کی اہمیت سکھا دی جاتی ہے وہ عمر بھر اس پر کاربند رہتے ہیں۔ یہ ان کی زندگی کا حصہ بن جاتی ہے۔ یہ وہ وصف ہے جسے ہم ہر پیشہ ور میں ڈھونڈتے ہیں خواہ وہ ٹھیکیدار ہو، وکیل ہو، اکاؤنٹینٹ ہو، سیاست دان ہو، پولیس افسر ہو یا جج ہو۔

بچے جلد اثر قبول کر لیتے ہیں۔ جب وہ اپنے ماں باپ، اساتذہ اور سیاست دانوں کو فخریہ بددیانتی کرتے یا شیخی بگھارتے دیکھتے ہیں تو:

---

[1] دنیا نے تجربات و حوادث کی شکل میں.......... جو کچھ مجھے دیا ہے، وہ لوٹا رہا ہوں میں (ساحر لدھیانوی)

- وہ مایوس ہو جاتے ہیں۔
- وہ ان سب کا احترام کھو بیٹھتے ہیں۔
- وہ خود بھی انہی برائیوں کا شکار ہو جاتے ہیں۔

بُرے نمونے

ایک استاد نے ایک بچے سے پوچھا، "تمہارا باپ کیا کرتا ہے؟"
بچے نے کہا، "میرا خیال ہے وہ پین، پنسلیں، لائٹ بلب، ٹائیلیٹ پیپر رولز بنانے کا کام کرتا ہے کیونکہ روزانہ اس کے لنچ باکس سے یہ چیزیں نکلتی ہیں۔"

غیر منصفانہ موازنے

منصفانہ موازنے کرنا درست ہوتا ہے لیکن غیر منصفانہ موازنوں سے انسان میں کمتری کا احساس جنم لیتا ہے۔ اعلیٰ عزتِ نفس کے مالک افراد دوسروں سے اپنا موازنہ نہیں کرتے کیوں کہ اس کا مطلب دوسرے شخص کو کمتری کا احساس دلانا ہوتا ہے۔ اعلیٰ عزتِ نفس کے حامل افراد اپنی خوبیوں کو بہتر سے بہتر بناتے رہتے ہیں۔ وہ اپنا موازنہ صرف اپنے آپ سے کرتے ہیں۔ وہ صرف اپنے آپ سے مقابلہ کرتے ہیں۔ وہ اپنی کارکردگی کا موازنہ اپنی اہلیتوں سے کرتے ہیں۔

کامیابی اور ناکامی کا "گردابی اثر"

یہ جملہ کافی حد تک درست ہے کہ "کامیابی کامیابی کو جنم دیتی ہے اور ناکامی ناکامی کو۔" کھیلوں کی دنیا میں جب کوئی چیمپین باکسر مورال کی کمزوری کا شکار ہوتا ہے اور کسی نہ کسی وقت میں ایسا ہوتا ہی ہے تو اس کا کوچ کسی اچھے باکسر سے اس کا مقابلہ نہیں کرواتا کیونکہ ہارنے کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ چیمپین اگلے میچ میں بھی ہار جاتا ہے۔ کوچ اس کا مورال بڑھانے کے لیے کسی کمزور کھلاڑی سے اس کا مقابلہ کرواتا ہے اور کمزور مقابل سے جیتنے کی وجہ سے چیمپین کی عزتِ نفس مضبوط ہو جاتی ہے۔ اس کے بعد تھوڑے زیادہ مضبوط

کھلاڑی سے مقابلہ کروایا جاتا ہے، جس سے جیتنے کے بعد اس کا اعتماد مزید بڑھ جاتا ہے اور یوں ایک دن وہ پہلے کی طرح اپنے سب سے مضبوط مخالف سے میچ کھیلنے کے قابل ہو جاتا ہے۔

عزتِ نفس ہر کامیابی سے بڑھ جاتی ہے اور یوں اگلی مرتبہ کامیاب ہونا آسان ہو جاتا ہے۔ اسی لیے ہر اچھا لیڈر.......... وہ استاد ہو یا ماں باپ یا سپروائزر.......... بچے کو شروع میں آسان کام ذمے لگاتے ہیں۔ ہر کامیابی سے بچے کا اعتماد اور عزتِ نفس بڑھ جاتا ہے۔ ہماری ذمہ داری ہے کہ ناکامی کی زنجیر کو توڑ کر کامیابی کی زنجیر کا سرا بچے کو پکڑا دیں۔

ناکام ہونے اور ناکامی کا فرق

"کامیابی 99 فی صد ناکامی ہوتی ہے۔"

سوئی کیرو ہونڈا (ہونڈا موٹر کارپوریشن کے بانی)

بعض لوگ کسی خاص کام میں ناکام ہونے پر اس قدر دل شکستہ و بے حوصلہ ہو جاتے ہیں کہ وہ اپنے آپ کو ناکامیاب تصور کرنے لگتے ہیں۔ انہیں اس حقیقت کا علم نہیں ہوتا کہ ناکام ہونا ناکامیابی کے مترادف نہیں ہے۔ ممکن ہے کہ مَیں ناکام ہو جاؤں تاہم میں ناکامیاب نہیں ہوں۔ ہو سکتا ہے مجھے بے وقوف بنا دیا جائے تاہم مَیں بے وقوف نہیں ہوں۔ تم صرف اس وقت ناکامیاب (Failure) ہوتے ہو جب مقابلے سے دست بردار ہو جاتے ہو اور میدان چھوڑ جاتے ہو۔

کاملیت کی غیر حقیقت پسندانہ توقعات

عموماً ایسا ہوتا ہے کہ جب بچہ گھر آ کر اپنا رپورٹ کارڈ دکھاتا ہے جس میں اس نے پانچ مضامین میں اے (A) کا درجہ اور ایک مضمون میں بی (B) کا درجہ لیا ہوتا ہے تو والدین پانچ اے کو نظر انداز کر کے ایک بی کے بارے میں پوچھتے ہیں کہ "یہ کیوں؟" حالاں کہ والدین کو چاہیے کہ صرف ایک بی لینے پر بچے کو مبارک باد دیں اور اس کا حوصلہ بڑھائیں۔ بچہ پانچ مضامین میں اے کا درجہ حاصل کرنے پر تعریف کا خواہش مند

Scanned with CamScanner

ہوتا ہے۔ والدین کو چاہیے کہ ابتدا میں اس کی تعریف کریں اور پھر اسے بتائیں کہ ان کی توقع تھی کہ وہ چھٹے مضمون میں بھی اے کا درجہ حاصل کرتا۔ انہیں چاہیے کہ وہ اس سے پوچھیں کہ آئندہ اس مضمون میں اے کا درجہ حاصل کرنے کے لیے اسے کسی کی مدد کی ضرورت تو نہیں۔ اگر ہم اپنے معیارات پست کرلیں تو امکان ہے کہ اگلی مرتبہ کارکردگی پہلے سے بھی زیادہ گھٹ جائے گی۔

ملازمت کا معاملہ بھی ایسا ہی ہے۔ ایک ملازم جہاں سو کام درست کرتا ہے۔ وہاں اس سے ایک غلط کام بھی ہوسکتا ہے۔ باس کو چاہیے کہ ملازموں کے اچھے کاموں کی تعریف ضرور کرے تاہم اسے اپنے معیارات پست نہیں کرنے چاہئیں[1]۔

ڈسپلن کا فقدان

سوال یہ ہے کہ ڈسپلن کیا ہے؟

کیا اس کا مطلب مسئلہ پیدا ہونے کے بعد درست اقدام کرنا ہے؟ کیا یہ آزادی چھین لیتا ہے؟

ڈسپلن کا مطلب یہ نہیں کہ ایک آدمی بیلٹ سے اپنے بچوں کو پیٹنا شروع کر دے۔ یہ تو پاگل پن ہے۔ ڈسپلن تو محبت بھری سختی کا نام ہے۔ یہ ہدایت دینا ہوتا ہے۔ یہ کسی مسئلے کے ابھرنے سے پہلے اس سے بچاؤ کا نام ہے۔ اس کا مطلب ہے توانائی کو یکسو کرکے کارکردگی کو بہتر بنانا۔

ڈسپلن محبت بھرا عمل ہے۔ بعض اوقات تمہیں مشفق و مہربان ہونے کے لیے نامشفق و نامہربان ہونا پڑتا ہے۔ ساری دوائیں میٹھی نہیں ہوتیں اور نہ ہی تمام آپریشن درد سے خالی ہوتے ہیں۔ اس کے باوجود ہم ان سے استفادہ کرتے ہیں۔ ہمیں فطرت سے سیکھنا ہوگا۔ ہم سب زرافے سے واقف ہیں۔ مادہ زرافہ بچے کو کھڑا ہو کر جنم دیتی ہے۔ وہ پیدا ہوتے ہی زمین پر گر جاتا ہے۔ کہاں ماں کی کوکھ کی نرمی اور کہاں زمین کی سختی۔ ماں سب

[1] صحیح بخاری شریف کی حدیث ہے کہ ''آقا کو چاہیے دن میں اپنے غلام کی غلطیوں کو ستر بار معاف کردے۔''

سے پہلا کام کیا کرتی ہے؟ وہ بچے کے پیچھے جا کر اسے زور سے ٹھوکر مارتی ہے۔ بچہ ٹھوکر کھا کر کھڑا ہو جاتا ہے لیکن چونکہ اس کی ٹانگیں کم زور ہوتی ہیں اس لیے وہ کھڑا ہوتے ہی گر جاتا ہے۔ ماں دوبارہ اس کے پیچھے جا کر زور سے ایک اور ٹھوکر مارتی ہے۔ بچہ دوبارہ کھڑا ہو جاتا ہے۔ یہ سلسلہ اس وقت تک جاری رہتا ہے جب تک بچہ اپنے پیروں پر کھڑا ہو کر چلنا شروع نہیں کر دیتا۔

یہ سب کیوں؟

اس لیے کہ مادہ زرافہ جانتی ہے کہ بچے کے زندہ رہنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ وہ اپنے پیروں پر کھڑا ہونا سیکھے۔ دوسرے صورت میں اسے درندے کھا جائیں گے۔

میرا تم سے سوال ہے:

کیا یہ عمل محبت کا عمل ہے؟

تم شرطیہ کہہ سکتے ہو کہ ہاں یہ محبت کا عمل ہے۔

جن بچوں کی پرورش محبت بھری اور ڈسپلن والی فضا میں ہوتی ہے، وہ بڑے ہو کر اپنے والدین کا احترام کرتے ہیں اور قانون پسند شہری بن جاتے ہیں۔

اس کے برعکس جن بچوں کی پرورش محبت اور ڈسپلن سے خالی ماحول میں ہوتی ہے، وہ بڑے ہو کر اپنے والدین کا احترام نہیں کرتے اور قانون پسند شہری نہیں بنتے۔

> ”اگر ہر گھر میں ڈسپلن ہو تو 95 فی صد نوجوان قانون پسند بن جائیں۔“
> (جے ایڈگر ہوور)

اچھے ماں باپ بچوں کی وقتی ناپسندیدگی کے ڈر سے ایسا نہیں کرتے کہ انہیں ڈسپلن کا پابند بنائیں۔

ڈسپلن آزادی دیتا ہے

ہماری جبلت یہ ہے کہ نتائج کی پروا کیے بغیر جو چاہیں کریں۔ اگر کسی بچے کو اس

کی خواہش کے مطابق چاکلیٹ کا پورا پیکٹ کھانے دیں تو وہ بیمار ہو جائے گا۔ اس کے برعکس اگر اسے روزانہ ایک یا دو چاکلیٹ کھانے کو دی جائیں تو وہ ان سے خوب لطف اندوز ہوگا۔

> ''آزادی خواہشات کے مطابق جینے کا نہیں بلکہ خواہشات پر قابو پا کر جینے کا نام ہے۔'' (ایپکٹیٹس)

آزادی کے حوالے سے یہ مغالطہ پایا جاتا ہے کہ اس کا مطلب ہے تم جو چاہو کرو۔ انسان ہمیشہ وہ نہیں پا سکتا ہے جس کی وہ خواہش کرتا ہے۔ بعض اوقات اچھی اقدار اور ڈسپلن کے فوائد کو سمجھنا آسان نہیں ہوتا۔ اس کی بجائے ایسا لگتا ہے کہ ڈسپلن اور اقدار کی پابندی نہ کرنا زیادہ فائدہ بخش ہو سکتا ہے۔ ایسی اَن گنت مثالیں موجود ہیں کہ ڈسپلن کی پابندی نہ کرنے کی وجہ سے لوگ ناکامیاب ہو گئے۔

ڈسپلن ہمیں زوال نہیں بلکہ ترقی دلاتا ہے۔ ڈسپلن کا تو مقصد ہی ہمیں ترقی اور عظمت عطا کرنا ہے۔

ایک لڑکا اپنے باپ کے ساتھ پتنگ اڑا رہا تھا۔ اس نے باپ سے پوچھا کہ پتنگ کو کون سی چیز اُڑاتی ہے۔ باپ نے کہا، ''ڈور۔'' بچے نے کہا، ''ڈور تو اسے نیچے کھینچے رکھتی ہے۔''

باپ نے کہا اچھا تو دیکھو اور ڈور توڑ دی۔

تم اندازہ لگاؤ کہ پتنگ کے ساتھ کیا بیتی ہوگی۔

تمہارا اندازہ درست ہے۔ پتنگ زمین پر گر گئی تھی۔

کیا زندگی میں بھی ایسا ہی نہیں ہوتا۔ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ وہی چیز جس کے حوالے سے ہمارا خیال ہوتا ہے کہ اس نے ہمیں روکا ہوا ہے، ہمیں اُڑنے میں مدد دے رہی ہوتی ہے۔ ڈسپلن پتنگ کو اُڑائے رکھنے والی ڈور ہے۔

Scanned with CamScanner

مَیں آزاد ہونا چاہتا ہوں

ہم یہ جملہ ہر وقت ہر جگہ سنتے ہیں:

"مَیں آزاد ہونا چاہتا ہوں۔"

تم ٹرین کو پٹڑی سے اتار دو۔ وہ آزاد ہو جائے گی لیکن سوال یہ ہے کہ اس صورت میں وہ کہاں جائے گی؟ اگر ہر شخص اپنے ٹریفک قوانین بنا لے اور جدھر جی چاہے اس سمت کار چلانا شروع کر دے تو تمہارا کیا خیال ہے، اسے آزادی کہیں گے؟

حقیقت میں ہم قوانین کی پابندی کر کے ہی آزاد ہوتے ہیں۔

ڈسپلن محبت آمیز سختی ہے

مَیں نے اپنے کئی سیمیناروں کے شرکاء سے درجِ ذیل سوال پوچھا:

"اگر تمہارے بچے کو 105 درجے فارن ہائیٹ کا بخار ہو اور وہ ڈاکٹر کے پاس جانے پر راضی نہ ہو تو تم کیا کرو گے؟"

سب نے متفقہ طور پر یہی جواب دیا کہ خواہ بچہ راضی نہ بھی ہو، وہ اُسے ڈاکٹر کے پاس لے جائیں گے۔

کیوں؟

اس لیے کہ یہ عمل بچے کے بہترین مفاد میں ہے۔

"ایک جج نے ایک شخص کو چوری کی سزا سنانے سے پہلے پوچھا کہ وہ کچھ کہنا چاہتا ہے تو کہے۔ اس شخص نے کہا، "یوَرآنر! میرے ماں باپ کو بھی قید کی سزا دیجیے۔"

جج نے پوچھا، "کیوں؟"

اس شخص نے کہا، "جب مَیں چھوٹا سا بچہ تھا تو مَیں نے سکول سے ایک بچے کی پینسل چوری کر لی تھی۔ میرے ماں باپ کو اس کا پتا چل گیا لیکن انہوں نے مجھے کچھ نہ کہا۔ اس کے بعد مَیں نے ایک پین

Scanned with CamScanner

چُرایا۔انہوں نے اس کو بھی نظر انداز کر دیا۔مَیں نے سکول سے ایک بعد دیگرے کئی چیزیں چوری کیں۔مَیں پاس پڑوس کے گھروں سے بھی چیزیں چُرا کر لانے لگا۔ یہاں تک کہ چوری کرنا میری عادت بن گئی۔ وہ اس بارے میں سب کچھ جانتے تھے لیکن انہوں نے کبھی ایک لفظ بھی نہیں کہا۔اسی لیے مَیں نے یہ کہا ہے کہ انہیں بھی میرے ساتھ جیل بھیجا جائے۔''

وہ درست کہہ رہا تھا۔اگرچہ اس سے اس کی ذمہ داری ختم نہیں ہوتی تاہم سوال یہ ہے کہ کیا اس کے ماں باپ نے اپنا فرض صحیح طور سے نبھایا تھا؟اس سوال کا واضح جواب ہے کہ نہیں نبھایا تھا۔

بچے کو انتخاب کا موقع دینا بہت اہم معاملہ ہے لیکن سمت کے بغیر اس کا نتیجہ تباہ کن نکلے گا۔ کامل ذہنی اور جسمانی تیاری قربانی اور خود نظمی (Selef-Discipline) کا نتیجہ ہوتی ہے۔

''ماں باپ بچوں کو ہفتے میں اوسطاً 15 منٹ ''بامعنی مکالمے'' کے لیے دیتے ہیں۔باقی وقت وہ ٹی وی سے سیکھتے ہیں۔

(امریکن فیملی ایسوسی ایشن،American Family Association) کے رسالہ سے اقتباس)

ذرا خود سے پوچھو کہ ڈسپلن کے بغیر:

- کیا کوئی کپتان اپنے بحری جہاز کو مؤثر انداز میں چلا سکتا ہے؟
- کیا کوئی ایتھلیٹ مقابلہ جیت سکتا ہے؟
- کیا کوئی وائلن نواز (Violinist) محفلِ موسیقی (Concert) میں اچھا وائلن بجا سکتا ہے؟

ان سوالوں کا جواب ہے: ''بالکل نہیں۔''

''پیار کے نام''

تم نے کبھی ضرور سنا ہوگا کہ کوئی ماں یا باپ اپنے بچے کو ''ڈمی'' (Dummy) یا

''احمق'' کہہ رہا ہو۔

لیبل (Label) ساری زندگی کے لیے چپک جاتے ہیں۔ جب بچے بڑے ہوتے ہیں تو وہ ثابت کرتے ہیں کہ ان کے ماں باپ نے درست لیبل لگایا تھا، وہ درست کہتے تھے۔ لیبل نہ صرف ساری زندگی کے لیے چپک جاتے ہیں بلکہ وہ کئی نسلوں تک چپکے رہتے ہیں۔ ہندوستان میں ذات پات کا نظام اس کی سب سے بڑی مثال ہے۔ یہ ذات پات کا نظام لیبلنگ (Labeling) نہیں تو اور کیا ہے؟

اہانت

عمومی طور پر ماں باپ درج ذیل قسم کے جملوں سے اپنے بچوں کی اہانت کرتے ہیں:

- تم بہرے ہو۔
- تم کبھی کوئی کام درست نہیں کرتے۔
- تم کبھی کسی قابل نہیں ہوسکو گے۔

درست اقدار کی تعلیم

بہت مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ ہم اپنے گھروں اور اداروں میں بڑے معصومانہ انداز میں غلط اقدار کی تعلیم دے رہے ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر ہم اپنے بچوں یا عملے کو اپنے لیے جھوٹ بولنے کی ہدایت کرتے ہیں۔

- انہیں کہو میں موجود نہیں ہوں۔
- چیک ڈاک کے ذریعے بھیج دیا گیا ہے۔

ہم سب اپنے ماں باپ، اساتذہ اور سپر وائزروں سے توقع رکھتے ہیں کہ وہ ہمیں دیانت داری کا درس دیں گے، اور بہت مرتبہ ہم مایوس ہوتے ہیں۔ چھوٹے چھوٹے جھوٹ بولنے والا شخص ''پیشہ ور جھوٹا'' بن جاتا ہے۔ جب ہم دوسروں کو اپنے لیے جھوٹ بولنا سکھاتے ہیں تو ایک دن ایسا آتا ہے کہ وہ ہم سے بھی جھوٹ بولنے لگتے ہیں۔ مثال کے

Scanned with CamScanner

طور پر سیکرٹری فون کر کے بتاتی ہے کہ وہ بیمار ہے حالاں کہ اس نے شاپنگ کے لیے چھٹی کرنی ہوتی ہے۔ ہو سکتا ہے باس نے اسے اپنے لیے جھوٹ بولنے کی اتنی مشق کروائی ہو کہ وہ خود اس سے جھوٹ بولنے کی ماہر (ایکسپرٹ) ہوگئی ہو۔

مثبت عزتِ نفس پیدا کرنے کے طریقے

زخموں کے داغوں کو ستارے بنالو

ایسے لوگوں کی زندگیوں کی کہانیاں پڑھو جنھوں نے منفی کو مثبت میں، نقصان کو فائدے میں اور رکاوٹوں کو زینوں میں بدل دیا ہو۔ ان لوگوں نے مایوسی کو دھتکار دیا اور ناکامیوں کے سامنے ہتھیار ڈالنے سے انکار کر دیا تھا۔

دنیا کی چند بہترین دُھنیں بیتھوون *(Beethoven)* نے ترتیب دی تھیں۔ کیا تمھیں معلوم ہے، وہ بہرا تھا؟ فطرت کے متعلق بہترین شاعری ملٹن نے کی تھی۔ کیا تمھیں معلوم ہے، وہ نابینا تھا؟ دنیا کا ایک عظیم ترین لیڈر امریکہ کا صدر فرینکلن ڈی روز ویلٹ تھا۔ کیا آپ کو معلوم ہے، وہ وہیل چیئر کا محتاج تھا؟

وِلمارڈولف کی کہانی

ولمارڈولف ٹینی سی، امریکہ میں ایک غریب گھرانے میں پیدا ہوئی۔ چار سال کی عمر میں اسے ڈبل نمونیہ اور سُرخ بخار ہوا جس کے نتیجے میں وہ مفلوج ہوگئی۔ ڈاکٹروں نے کہا کہ وہ کبھی اپنے پیروں پر چل نہیں سکے گی۔ تاہم اس کی ماں نے اس کی ہمت بندھائی۔ اس نے ولما سے کہا کہ وہ خداوند کی عطا کی ہوئی صلاحیت، مستقل مزاجی اور عقیدے کے ذریعے جو چاہے کر سکتی ہے۔ ولما نے کہا، "مَیں دنیا میں سب سے تیز دوڑنے والی لڑکی بننا چاہتی ہوں۔" نو سال کی عمر میں اس نے ڈاکٹروں کی ہدایت کے برعکس عمل کرتے ہوئے پٹی اتار دی اور زمین پر پہلا قدم رکھا۔ تیرہ سال کی عمر میں اس نے دوڑ میں پہلی بار حصہ لیا۔ وہ آخری نمبر پر آئی۔ اس کے بعد اس نے مسلسل کئی مقابلوں میں حصہ لیا اور آخری نمبر پر ہی رہی۔

Scanned with CamScanner

پندرہ سال کی عمر میں اس نے ٹینی سی سٹیٹ یونیورسٹی کے کوچ ایڈ ٹیمپل سے ملاقات کی۔ اس نے اس سے کہا، "مَیں دنیا میں سب سے تیز دوڑنے والی لڑکی بننا چاہتی ہوں۔" ٹیمپل نے کہا، "اپنے جذبے کی وجہ سے تم ضرور دنیا کی سب سے تیز رفتار سے دوڑنے والی لڑکی بن سکتی ہو۔ میں تمہاری مدد ضرور کروں گا۔"

پھر وہ دن آیا کہ وہ اولمپکس میں پہنچ گئی............ اور اولمپکس میں وہی شریک ہوتا ہے جو بہترین کھلاڑیوں سے بھی بہتر ہوتا ہے۔ ولما کا مقابلہ جُٹا ہائنے (Jutta Heine) نامی عورت سے تھا جس نے کبھی کسی مقابلے میں شکست نہیں کھائی تھی۔ پہلا مقابلہ سو میٹر دوڑ کا تھا۔ ولما نے جُٹا ہائنے کو ہرا کر سونے کا تمغہ جیت لیا۔ دوسرا مقابلہ دو سو میٹر دوڑ کا تھا۔ ولما نے اس بار بھی جُٹا ہائنے کو ہرا دیا اور سونے کا دوسرا تمغہ جیت لیا۔ چوتھا مقابلہ چار سو میٹر ریلے ریس کا تھا اور اسے جُٹا ہائنے ہی سے مقابلہ کرنا تھا۔ ریلے ریس میں تیز رفتار ترین کھلاڑی آخری مرحلے میں دوڑتا ہے۔ ان دونوں نے اپنی اپنی ٹیموں کے لیے آخری مرحلے میں دوڑنا تھا۔ ان سے پہلے کی تین کھلاڑیوں نے ڈنڈا (Baton) ان تک پہنچا دیا لیکن ولما کے ہاتھ سے ڈنڈا گر گیا۔ ولما نے دیکھا کہ جُٹا ہائنے تیزی سے دوڑی جا رہی ہے، اس نے جلدی سے ڈنڈا اُٹھایا اور کسی مشین کی طرح دوڑنے لگی۔ اس نے اس مرتبہ بھی جُٹا ہائنے کو ہرا دیا اور سونے کا تیسرا تمغہ جیت لیا۔ یہ ایک تاریخی واقعہ بن گیا کہ ایک معذور عورت نے 1960ء کے اولمپکس میں خود کو دنیا کی سب سے تیز دوڑنے والی عورت کا اعزاز دلوایا۔

ولما کی کہانی سے کیا سبق سیکھا جا سکتا ہے۔ یہ کہانی ہمیں سبق سکھاتی ہے کہ کامیاب لوگ مسائل کی عدم موجودگی نہیں بلکہ موجودگی میں کامیابی حاصل کرتے ہیں۔

جب ہم ایسے لوگوں کی کہانیاں پڑھتے ہیں جنہوں نے شدید ترین مشکلات کے باوجود کامیابی حاصل کی تو کیا ہمیں ایسے ہی کارنامے دکھانے کی تحریک نہیں ملتی؟ اگر ہم ایسے لوگوں کی آپ بیتیاں اور سوانح عمریاں باقاعدگی سے پڑھیں تو کیا ہم مسلسل متحرک نہیں رہیں گے؟

Scanned with CamScanner

ذہانت آمیز جہالت سیکھو

تعلیم ہمیں سکھاتی ہے کہ ہم کیا کر سکتے ہیں اور یہ کہ ہم کیا نہیں کر سکتے۔

ایسے لوگوں کی مدد کرو جو تمہیں صلہ نہیں دے سکتے

عالمی شہرت یافتہ نفسیات داں ڈاکٹر کارل مینگر نے ایک مرتبہ کہا تھا، ''اگر تمہیں علم ہو کہ کسی شخص کا نروس بریک ڈاؤن ہونے والا ہے تو تم اسے کیا نصیحت کرو گے؟'' سامعین کو توقع تھی کہ ڈاکٹر مینگر کہے گا کہ اسے کسی نفسیاتی معالج کے پاس جانا چاہیے۔ لیکن اس نے ایسا نہیں کہا۔ اس نے کہا، ''میں اس شخص کو نصیحت کروں گا کہ وہ شہر کی دوسری جانب جائے، کسی ضرورت مند کو ڈھونڈے اور اس کی مدد کرے۔ ایسا کرنے سے اس کا مسئلہ حل ہو جائے گا۔''

رضا کار بنو۔ اس سے تم میں اپنے قابلِ قدر ہونے کا احساس جنم لے گا۔ جس طرح تمہیں توقع ہے کہ دوسرے تمہاری مدد کریں، اسی طرح دوسروں کی مدد کرو گے تو تم میں طمانیت کا احساس پیدا ہو گا۔ صلے کی توقع کے بغیر دینے سے انسان کی عزتِ نفس بڑھ جاتی ہے۔

صحت مند شخصیت کا حامل فرد نہ صرف حاصل کرنے کا خواہش مند ہوتا ہے بلکہ دینے کا بھی۔

تعریف سننا اور تعریف کرنا

جب بھی کسی کی مخلصانہ تعریف کرنے کا موقع ملے اس کی تعریف ضرور کرو۔ یاد رکھو کلیدی لفظ ہے ''خلوص۔'' جب کوئی دوسرا تمہاری تعریف کرے تو شکر گزاری کے ساتھ اسے قبول کرو اور وقار کے ساتھ دو لفظ بولو:

''تھینک یو''

یا صرف ایک لفظ بولو:

''شکریہ!''

یہ عاجزی اور انکساری کی علامت ہے۔

ذمہ داری قبول کرو

ضروری ہے کہ ہم اپنے رویوں اور افعال و اعمال کی ذمہ داری قبول کریں اور بہانے بازی سے بچیں۔ اُس طالبِ علم جیسے مت بنو جو اس وجہ سے فیل ہو جاتا ہے کہ اسے استاد یا مضمون پسند نہیں ہوتا۔ ہمیں ذمہ داری قبول کرنا اور دوسروں پر الزام دھرنا چھوڑ دینا چاہیے۔ تبھی اور صرف تبھی پیداواریت اور زندگی کا معیار بہتر ہوگا۔

"ہماری مراعات ہماری ذمہ داری سے بڑی نہیں ہو سکتیں۔ جب تک ہم اپنی ذمہ داریاں ادا کرتے رہیں گے ہمارے حق محفوظ رہیں گے۔" (جان ایف کینیڈی)

بہانے مسئلے کو اصل سے زیادہ سنگین بنا دیتے ہیں۔

ہم پر ذمہ داری ہوتی ہے:

- ہماری اپنی۔
- ہمارے گھرانے کی۔
- ہمارے کام کی۔
- ہمارے معاشرے کی۔
- ماحول کی۔

ہم نئے پودے لگا کر زمین کا کٹاؤ روکنے کے علاوہ فطری حُسن کا تحفظ کر سکتے ہیں۔

ہمیں اس طرح نہیں جینا چاہیے جیسے اس زمین کے علاوہ بھی کوئی زمین ہے جہاں ہم جا سکتے ہیں۔ ہمیں چاہیے کہ روزانہ کوئی نہ کوئی ایسا کام کریں جو اس دنیا کو جینے کے لیے ایک بہتر جگہ بنا دے۔ آنے والی نسلوں کی ذمہ داری ہم پر ہے اگر ہم نے ذمہ دارانہ رویہ نہ اپنایا تو آنے والی نسلیں ہمیں معاف نہیں کریں گی۔

اگر انسان کی اوسط عمر 75 سال ہو، اور تمہاری عمر چالیس سال ہو چکی ہو تو

تمہارے پاس جینے کے لیے 365 دنx35 سال باقی ہیں۔اپنے آپ سے یہ سوال پوچھو: ''میں اس عرصے میں کیا کروں؟''

جب ہم ذمہ داری قبول کر لیتے ہیں تو خود کو قابلِ قدر بنا لیتے ہیں۔

نظم کے پابند بنو

خود نظمی (Self-Discipline) خوشی کو برباد نہیں کرتی بلکہ خوشی کو جنم دیتی ہے۔ تم نے دیکھا ہوگا کہ لوگوں میں صلاحیتیں بھی ہوتی ہیں لیکن وہ کامیاب نہیں ہوتے۔ وہ اضطراب کا شکار ہوتے ہیں۔ اضطراب ان کے کاروبار، ان کی صحت اور ان کے رشتوں ناطوں پر اثر انداز ہوتا ہے۔ وہ غیر مطمئن ہوتے ہیں اور یہ جانے بغیر قسمت پر الزام دھرتے ہیں کہ ان کے بہت سے مسائل صرف اس وجہ سے ابھرے ہیں کہ وہ نظم کے پابند نہیں ہیں۔

مقاصد و اہداف کا تعین کرو

اگر واضح مقاصد و اہداف کا تعین کیا گیا ہو تو فرد کو سمت کا شعور حاصل ہوتا ہے۔ جب وہ ان مقاصد و اہداف کو پا لیتا ہے تو اس میں کام پورا کرنے کا اطمینان بخش احساس پیدا ہوتا ہے۔ مقاصد و اہداف زندگی کو معانی اور آسودگی عطا کرتے ہیں۔

مقاصد و اہداف پانے کے لیے ہمیں حقیقت پسند بننا پڑتا ہے۔ غیر حقیقت پسندانہ مقاصد و اہداف ادھورے ہی رہتے ہیں اور پست عزتِ نفس کا باعث بنتے ہیں۔ حقیقت پسندانہ مقاصد و اہداف حوصلہ بڑھاتے اور عزتِ نفس پیدا کرتے ہیں۔

اعلیٰ کردار والے لوگوں سے روابط قائم کرو

''اگر تمہیں اپنی عزت کی پروا ہے تو اعلیٰ کردار والے لوگوں کے ساتھ میل جول رکھو کیونکہ بُری صحبت سے اکیلا رہنا بہتر ہے۔''

(جارج واشنگٹن)

دوستی کا امتحان

منفی اثر کی مثال یہ ہے کہ لوگ کہتے ہیں، ''کیا تم میرے دوست نہیں ہو؟''

Scanned with CamScanner

یاد رکھو، سچے دوست کبھی اپنے دوستوں کو تکلیف میں دیکھنا نہیں چاہتے۔
جب کبھی مَیں دیکھتا ہوں کہ میرے دوست نے شراب زیادہ پی لی ہے تو مَیں اسے کار ڈرائیو نہیں کرنے دیتا۔ مَیں دوست کو کھونے کی بجائے دوستی کھو دوں گا۔
بعض لوگ اکثر کہتے ہیں، ''مَیں جب چاہوں چھوڑ سکتا ہوں۔'' انہیں اس حقیقت کا علم نہیں ہوتا کہ منفی اثرات قوتِ ارادی سے زیادہ مضبوط ہوتے ہیں۔

داخلی تحریک بمقابلہ خارجی تحریک

ایک دن ایک شخص فون کر کے مجھے کہتا ہے کہ، ''تم دنیا کے عظیم ترین انسان ہو۔ تم عظیم کام انجام دے رہے ہو۔ مجھے فخر ہے کہ تم میرے دوست ہو۔''
مجھے پتا ہے کہ وہ یہ بات خلوص سے کہہ رہا ہے چنانچہ مجھے بہت اچھا لگتا ہے۔ اگلے دن وہ فون کر کے کہتا ہے، ''تم بدمعاش ہو، دھوکے باز ہو، دنیا کے سب سے بڑے فراڈیئے ہو۔'' یہ سن کر میرا حال کیا ہوتا ہے؟ بہت بُرا۔
جب پہلے دن وہ کہتا ہے، ''تم عظیم انسان ہو'' تو مجھے بہت اچھا لگتا ہے۔ اگلے دن وہ کہتا ہے، ''تم بدمعاش ہو'' تو مجھے بُرا لگتا ہے۔ سوال یہ ہے میری زندگی کو کون کنٹرول کر رہا ہے؟ واضح بات ہے کہ وہ کر رہا ہے۔ کیا مجھے اس انداز سے زندگی بسر کرنی چاہیے؟ بالکل نہیں۔ یہ ہوتی ہے خارجی تحریک۔
مَیں چاہتا ہوں کہ مجھے اندر سے تحریک ملے۔ جب وہ شخص مجھے کہتا ہے کہ تم دنیا کے عظیم ترین انسان ہو تو ان الفاظ کو سننا اچھا ہے لیکن خواہ وہ یہ بات نہ بھی کہے تو بھی اپنے مطابق میں ایک اچھا انسان ہوں۔ اگلے دن جب وہ مجھے دنیا کا سب سے بُرا انسان کہے تو ممکن ہے اس کے الفاظ شروع میں مجھے بچھو کی طرح ڈنک ماریں بہرحال مجھے یہ اعتماد نہیں کھونا چاہیے کہ اپنے مطابق میں ایک اچھا انسان ہوں۔
جب کوئی شخص کہتا ہے، ''تم نے مجھے غصہ دلا دیا ہے'' تو اس کی تحریک خارجی ہوتی ہے۔ اگر وہ کہے، ''مَیں غصے میں ہوں'' تو تحریک داخلی ہوگی۔

Scanned with CamScanner

"کوئی شخص تمہاری مرضی کے بغیر تمہیں کمتری کے احساس میں مبتلا نہیں کر سکتا۔" (ایلیانور روز ویلٹ)

- خوش رہنے کا عہد کرو۔
- اپنے معیارات کا خود تعین کرو۔
- منفی تنقید کو برداشت کرو۔
- چھوٹی چھوٹی چیزوں سے خوش ہونا سیکھو۔
- یاد رکھو کہ وقت کبھی ایک سا نہیں رہتا۔ نشیب و فراز زندگی کا حصہ ہیں۔
- ہر صورتِ حال کو بہترین بناؤ۔
- اپنے آپ کو مثبت کاموں میں مصروف رکھو۔
- اپنے آپ کو اور دوسروں کو معاف کر دو۔ نہ تو خطا کا احساس رکھو اور نہ دوسروں سے کینہ رکھو۔

مثبت خود کلامی کیا کرو

اپنے آپ سے مثبت باتیں کرنے کی عادت اپناؤ۔ اپنے آپ کو مثبت ہدایات دو گے تو وہ تمہارے تحت الشعور پر اثر انداز ہو کر تمہارے نظامِ یقین کو بدل دیں گی۔ تمہارے رویے تمہارے نظامِ یقین کی عکاسی کرتے ہیں۔ اپنے آپ کو ہدایات دو گے تو وہ تمہارے نظامِ یقین پر اثر انداز ہو کر تمہارے رویوں پر اثر انداز ہوں گی۔ یہ ایک خود پوری ہونے والی پیش گوئی بن جاتی ہے۔

مثالیں

- مَیں اس معاملے کو سنبھال سکتا ہوں۔
- مَیں یہ کام کر سکتا ہوں۔
- مَیں ریاضی کے مضمون میں اچھا ہوں۔

Scanned with CamScanner

○ میری یادداشت اچھی ہے۔

طاقت کمزوری بھی بن سکتی ہے

حد سے زیادہ بڑھی ہوئی طاقت کمزوری بن جاتی ہے۔ مثال کے طور پر چیزیں بیچنے کے شعبے (Sales) میں اچھی گفتگو کرنا ایک طاقت ہے۔ عموماً دیکھا گیا ہے کہ اچھے سیلز پیپل (Sales People) اپنی بولنے کی صلاحیت کو ضرورت سے زیادہ استعمال کرنے لگتے ہیں۔ اس طرح ان کی طاقت ان کی کمزوری بن جاتی ہے اور ان کی چیزیں کم بکنے لگتی ہیں۔

سننا ایک طاقت ہے۔ تاہم اگر اسے ضرورت سے زیادہ بڑھا لیا جائے تو ایسا شخص سنے گا زیادہ اور بولے گا کم۔ یوں یہ کمزوری بن جائے گی۔

کمزوری طاقت بھی بن سکتی ہے

غصہ ایک کمزوری ہے۔ سوال یہ ہے اسے کس طرح طاقت میں بدلا جا سکتا ہے؟

ایک عورت کے بیٹے کو شراب کے نشے میں دھت ایک ڈرائیور نے اپنی کار تلے کچل دیا تھا۔ اس عورت نے غصے میں عہد کیا کہ معاشرے کو اس قسم کا غیر ذمہ دارانہ رویہ برداشت نہیں کرنا چاہیے۔ اس نے پورے امریکہ میں لوگوں کو شراب پی کر گاڑیاں چلانے والوں کے خلاف متحد کیا۔ اس عورت کی تنظیم میں ہزاروں افراد شامل ہو گئے۔ انہوں نے مل کر ایسی مؤثر تحریک چلائی کہ کانگریس اور کئی ریاستوں کی قانون ساز اسمبلیوں کو اپنے قوانین میں تبدیلی کرنی پڑی۔

یہ ہے غصے جیسے منفی جذبے کو مثبت عمل کے ذریعے طاقت میں بدلنے کی مثال۔

تحمل سے کام لیا کرو

> ''تحمل اعتماد کو جنم دیتا ہے، اس سے انسان میں فیصلہ کرنے کی قوت پیدا ہوتی ہے اور وہ منطقی انداز میں سوچنے کے قابل ہو جاتا ہے، جس کا نتیجہ کامیابی کی صورت میں نکلتا ہے۔''
> (برائن ایڈمز)

ہم اکثر لوگوں سے سنتے ہیں کہ مثبت منفی کسی چیز کا کوئی اثر نہیں ہوتا۔ یہ بات

Scanned with CamScanner

درست نہیں ہے۔ ہوسکتا ہے فرق واضح نہ ہوتاہم کچھ نہ کچھ اثر ضرور ہوتا ہے۔

چین میں بانس اگائے جاتے ہیں۔ بانس کے پودے کو پانی دیا جاتا ہے، کھاد دی جاتی ہے لیکن کچھ نہیں ہوتا۔ چار سال تک نشوونما کا کوئی دکھائی دینے والا نشان نظر نہیں آتا۔ تاہم پانچویں سال بانس کا پودا چھ ہفتوں میں 90 فٹ تک لمبا ہو جاتا ہے۔

سوال یہ ہے کہ بانس کا پودا چھ ہفتوں میں نشوونما پاتا ہے یا اسے نشوونما میں پانچ سال کا عرصہ لگتا ہے؟ اگر پانچ برسوں کے دوران، کہ جن میں بانس کی نشوونما کا کوئی دکھائی دینے والا نشان نظر نہیں آرہا تھا، پانی اور کھاد نہ دیے جاتے تو کیا پودا بڑا ہوتا؟ نہیں بانس کا پودا مر گیا ہوتا۔

اس مثال کا سبق واضح ہے۔ تحمل سے کام لو اور عقیدہ مضبوط رکھو اور درست کام کرتے رہو۔ خواہ نتیجہ دکھائی نہ دے رہا ہو، تاہم کچھ نہ کچھ ہو رہا ہوتا ہے۔

احتیاط: ہمیں تحمل اور کاہلی میں فرق ضرور سمجھنا ہوگا۔ ہوسکتا ہے کوئی شخص کاہل ہو لیکن وہ سمجھتا ہو کہ وہ تحمل سے کام لے رہا ہے۔

"آغاز اچھا ہو تو انجام بھی اچھا ہوتا ہے"

(انگریزی کہاوت)

کمزوریوں اور طاقتوں کی فہرست

کامیاب لوگوں کو اپنی حدوں کا علم ہوتا ہے لیکن انہیں اپنی طاقتوں کا بھی علم ہوتا ہے۔ ذیل میں اپنی طاقتیں اور کمزوریاں لکھو:

طاقتیں	کمزوریاں
1۔	1۔
2۔	2۔
3۔	3۔
4۔	4۔
5۔	5۔

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

- ایسے لوگوں کی زندگیوں کی کہانیوں پڑھو جنہوں نے منفی کو مثبت میں بدل دیا۔ اچھی کتابیں پڑھنا یا مثبت اثر ڈالنے والے آڈیو ٹیپس سننا اپنے روزانہ کے معمولات میں شامل کرلو۔
- نقدی یا کسی بھی صورت میں صلے کی توقع رکھے بغیر ضرورت مندوں کی امداد اپنے وقت اور پیسوں کے ذریعے باقاعدگی سے کیا کرو۔
- منفی اثرات سے بچو۔
- مخلصانہ تعریف کرو اور سنو۔
- اپنے رویے اور اعمال کی ذمہ داری قبول کرنا شروع کرو۔
- خودنظمی اپناؤ، خواہ وہ تکلیف دہ ہی کیوں نہ ہو۔
- اعلیٰ کردار والے لوگوں کے ساتھ روابط قائم کرو۔
- تخلیقی (Creative) بنو اور اپنی کمزوریوں کو اپنی طاقت میں بدلنا سیکھو۔
- تحمل سے کام لیا کرو، نتائج دکھائی نہ بھی دے رہے ہوں تو بھی اپنا مثبت کام جاری رکھو۔

●……●……●……●

Scanned with CamScanner

ساتواں باب

خوش گوار شخصیت

"میں لوگوں سے معاملہ کرنے کی اہلیت کے بدلے ہر اہلیت دینے کو تیار ہوں۔" (جان ڈی راک فیلر)

کاروبار میں اکثر مسئلے لوگوں کے مسئلے ہوتے ہیں۔ جب ہم اپنے لوگوں کے مسائل حل کرتے ہیں تو ہمارے کاروبار کے مسئلے حل ہو جاتے ہیں۔ لوگوں کا علم (People Knowledge) کاروبار کے علم سے زیادہ اہم ہے۔ کامیاب لوگ خوش گوار اور پُرکشش (Magnetic) شخصیتیں تعمیر کرتے ہیں۔ اس سے دوسروں کا دوستانہ تعاون حاصل کرنے میں مدد ملتی ہے۔

خوش گوار شخصیت کیا ہے؟

خوش گوار شخصیت کو پہچاننا آسان ہے لیکن اس کی تعریف بیان کرنا مشکل ہے۔ اس کا اظہار انسان کے بات کرنے اور اٹھنے بیٹھنے کے انداز سے ہوتا ہے۔ اس کا اظہار اس کے لب و لہجے سے ہوتا ہے، اس کے رویوں سے اور اس کے اعتماد سے ہوتا ہے۔ خوش گوار شخصیت انسان کے رجحانات، رویوں اور اظہار کے آمیزے کا نام ہے۔ خوش گوار شخصیت کا حامل فرد بڑھاپے میں بھی اپنی کشش سے محروم نہیں ہوتا۔ اچھی شخصیت عمدہ ترین لباس سے زیادہ اہم ہے۔ گویا اچھی شخصیت لباس کی محتاج نہیں ہوتی۔ جوتے کی چمک شخصیت کی چمک کا ذرا بھی مقابلہ نہیں کر سکتی۔ رکھ رکھاؤ پست کردار کو تھوڑے عرصے کے لیے ہی چھپا سکتا ہے۔ رشتوں ناطوں کا انحصار کردار اور شخصیت پر ہوتا ہے۔

> ''سب کے ساتھ تہذیب سے ملو لیکن چند ایک لوگوں ہی کے قریب ہوا کرو اور ان چند لوگوں کو بھی کافی کوشش کے بعد اپنا اعتماد جیتنے دو۔ سچی دوستی دھیرے دھیرے نشو و نما پانے والا پودا ہے اور لازماً موسموں کی سختیاں سہتا ہے۔''
>
> (جارج واشنگٹن، 15 جنوری 1783ء)

زندگی ایک بازگشت ہے

ایک چھوٹے سے دیہاتی بچے نے ماں سے خفا ہو کر کہا، ''میں آپ سے نفرت

کرتا ہوں۔" پھر وہ اس بدتہذیبی پر سزا کے ملنے کے خوف سے گھر سے نکل کر وادی میں چلا گیا۔ وہاں جا کر اس نے وہی لفظ اونچی آواز میں دہرائے جو اس نے اپنی ماں سے کہے تھے: "مَیں آپ سے نفرت کرتا ہوں۔"

وادی میں اس کی آواز سے بازگشت پیدا ہوئی اور اسے ہر طرف سے یہی سنائی دینے لگا: "مَیں آپ سے نفرت کرتا ہوں، مَیں آپ سے نفرت کرتا ہوں۔"

اس نے بازگشت پہلی مرتبہ سنی تھی اس لیے ڈر گیا اور سیدھا گھر چلا گیا۔ گھر جا کر اس نے ماں کو یہ واقعہ سنایا۔ ماں حقیقت سمجھ گئی۔ اس نے اسے کہا، کہ وہ وادی میں جا کر کہے: "مَیں تم سے محبت کرتا ہوں۔"

بچے نے وادی میں جا کر یہی کہا: "مَیں تم سے محبت کرتا ہوں۔"

اسے ہر طرف سے یہی آواز سنائی دینے لگی: "مَیں تم سے محبت کرتا ہوں، مَیں تم سے محبت کرتا ہوں۔"

اس سے چھوٹے بچے نے یہ سبق سیکھا کہ ہماری زندگی بازگشت جیسی ہے۔ ہم وہی پاتے ہیں، جو دیتے ہیں۔

زندگی بوم رینگ ہے

بینجامن فرینکلن نے کہا تھا، "جب تم دوسرے کے لیے اچھے ہوتے ہو تو اپنے لیے بہترین ہوتے ہو۔"

تمہارے خیالات ہوں، اعمال و افعال ہوں یا رویے .... جلد بدیر وہ تمہاری طرف واپس آتے ہیں۔

جب تم اوپر کی طرف جا رہے ہو تو راستے میں ملنے لوگوں کے ساتھ احترام سے ملو کیونکہ یہی لوگ اس وقت تمہیں ملیں گے جب تم نیچے کی طرف جا رہے ہو گے۔

ایثار کا انعام

بہت سال پہلے کی بات ہے دو نوجوان سٹینفورڈ یونی ورسٹی میں پڑھتے تھے۔ ان

Scanned with CamScanner

کے مالی حالات اچھے نہیں تھے۔ان کے لیے اپنے تعلیمی اخراجات پورے کرنا مشکل تھا۔ ایک دن انہوں نے ایک میوزک کنسرٹ میں شرکت کی۔اس سے ان کے ذہن میں ترکیب آئی کہ وہ بھی ایک کنسرٹ کا اہتمام کر کے اپنے تعلیمی اخراجات کے لیے رقم اکٹھی کر سکتے ہیں۔دونوں نے فیصلہ کیا کہ وہ مشہور پیانو نواز(Pianist) اگنیسی پیڈ رووسکی کے کنسرٹ کا اہتمام کریں گے۔

انہوں نے پیڈ رووسکی کے مینیجر سے رابطہ کیا تو اس نے بتایا کہ پیڈ رووسکی ایک پروگرام میں شرکت کا معاوضہ 2000 ڈالر لیتا ہے۔اُس زمانے کے اعتبار سے یہ بہت بڑی رقم تھی۔خیر انہوں نے کنسرٹ کے لیے انتظامات شروع کر دیے۔پروگرام کا متعینہ دن آ گیا، تاہم ان کے پاس صرف 1600 ڈالر جمع ہوئے۔جب پیڈ رووسکی کنسرٹ میں شرکت کے بعد روانہ ہونے لگا تو انہوں نے اسے 1600 ڈالر نقد اور 400 ڈالر کا پرومیسری نوٹ (Promissory Note) دیا۔انہوں نے اس سے کہا کہ ان کے پاس اتنی ہی نقد رقم جمع ہوئی ہے، باقی رقم وہ جلد از جلد کما کر اسے ادا کر دیں گے۔

پیڈ رووسکی نے نوٹ پھاڑ کر دو ٹکڑے کر دیا اور 1600 ڈالر انہیں واپس دیتے ہوئے کہا،"ان پیسوں سے اپنے باقی اخراجات پورے کرو اور دس فی صد رقم اپنی محنت کے معاوضے کے طور پر رکھ لو اور دل لگا کر پڑھو۔"اس نے اتنا کہا اور رقم انہیں دے کر چلا گیا۔

وقت گزرتا گیا۔پہلی عالمی جنگ ہوئی۔پیڈ رووسکی اس زمانے میں پولینڈ کا وزیرِ اعظم بن چکا تھا۔جنگ کے بعد ملک میں لاکھوں لوگ غذا کی قلت کے مسئلے کا شکار تھے۔دنیا میں صرف ایک ہی شخص اس مسئلے کو حل کر سکتا تھا، اور وہ تھا امریکی فوڈ اینڈ ریلیف بیورو کا سربراہ ہربرٹ ہوور۔پیڈ رووسکی نے اس سے مدد کی درخواست کی تو ہربرٹ ہوور نے ہزاروں ٹن خوراک پولینڈ بھجوا دی۔

پیڈ رووسکی نے فوراً اپنے عوام میں خوراک تقسیم کروا دی۔جب ایک اجلاس میں اس کی ملاقات ہوور سے ہوئی تو اس نے اس کا شکریہ ادا کیا۔ہوور نے کہا،"شکریہ ادا کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔مَیں نے آپ کے احسان کا صلہ دیا ہے۔شاید آپ کو یاد نہیں

Scanned with CamScanner

آج سے کئی سال پہلے آپ نے میری مدد کی تھی۔" پھر اس نے پورا واقعہ اسے یاد دلایا اور بولا، "ان دو طالب علموں میں سے ایک طالبِ علم میں تھا۔ جب میں مشکل میں تھا تو آپ نے میری مدد کی تھی، اب آپ مشکل میں ہیں تو مَیں نے آپ کی مدد کی ہے۔"

> "زندگی کا ایک خوب صورت ترین رُخ یہ ہے کہ کوئی شخص خلوص کے ساتھ کسی دوسرے کی مدد اپنی مدد کیے بغیر نہیں کر سکتا۔"
> (رالف والڈو ایمرسن)

غیر خوش گوار شخصیت کی خصوصیات

- نظم کا فقدان۔
- مہربانی اور شفقت کا فقدان (ظلم کمزوری کی علامت ہے)۔
- عدم برداشت۔
- غصہ (غصہ اور انا انسان کو مشکل میں پھنسا دیتے ہیں)۔
- دوسروں سے ناجائز فائدہ اٹھانے کا رویہ۔
- فرار پسندانہ رویہ۔
- ذرا سی بات پر غصے میں آجانے والی فطرت۔
- غیر مستقل مزاجی۔
- سچ کو تسلیم نہ کرنا۔
- ماضی کے بُرے تجربے۔
- دوسروں کی پروانہ کرنے کا رویہ۔

> لالچ سمندر کا پانی ہوتا ہے، جتنا زیادہ تم اسے پیو گے، پیاس اور بڑھے گی۔

Scanned with CamScanner

یہ فہرست مکمل نہیں ہے۔ابھی اس میں بہت سے نکات کا اضافہ ہوسکتا ہے۔ہو سکتا ہے ہم میں بہت سے لوگوں میں مذکورہ بالا خصوصیات موجود ہوں۔ ہوسکتا ہے بعض لوگوں میں دوسروں کی نسبت یہ خصوصیات زیادہ تعداد میں موجود ہوں۔اس فہرست کا مقصد یہ ہے کہ تم اپنا تجزیہ کرواور اپنے لیے درست راستے کا تعین کرو۔

انا اور فخر میں فرق

مثبت تعلقات استوار کرنے میں سب سے بڑی رکاوٹ انا ہوتی ہے۔انا پرستی اپنے آپ کو زہر دینے کے مترادف ہے۔انا غیر صحت مندانہ فخر ہے، جس کا نتیجہ تکبر کی صورت میں نکلتا ہے۔صحت مندانہ فخر کسی کام کو مکمل کرنے کا ایسا خوش گوار احساس ہے، جو عاجزی اور انکساری پیدا کرتا ہے۔انا دماغ کو قابو کرتی ہے جب کہ فخر دل پر اثر انداز ہوتا ہے۔بڑا سر شدید دردِ سر کا باعث بنتا ہے جب کہ بڑا دل عاجزی پیدا کرتا ہے۔

انسان کتنی ہی بڑی کامیابی حاصل کرلے اسے انا پرست نہیں بننا چاہیے البتہ فخر ضرور کرنا چاہیے۔

اَنا پرستی اور دنیا کا محور

ایک اَنا پرست انسان یہ سمجھتا ہے کہ دنیا اس سے شروع ہوتی اور اسی پر ختم ہوتی ہے۔اَنا پرست انسان دوسرے سے بات کرتا ہے تو اس کی تذلیل کرتا ہے۔وہ دوسروں کو حقارت کی نظر سے دیکھتا ہے۔وہ اپنے لیے کام کرنے والوں کے جائز مطالبات بھی پورے نہیں کرتا۔وہ ذمہ داری قبول کرنے سے بھاگتا ہے۔وہ ہر کام غلط کرتا ہے لیکن کہتا ہے کہ وہ دنیا میں واحد شخص ہے جو ہمیشہ درست کام کرتا ہے۔وہ جھوٹا ہوتا ہے، عہد شکن ہوتا ہے اور سب سے بڑھ کر وہ خودغرض ہوتا ہے۔

خودغرضی

خودغرضی اور اپنے مفاد کا خیال رکھنے میں فرق ہے۔

خودغرضی منفی اور تباہ کن ہوتی ہے۔یہ تعلقات کو، رشتوں ناطوں کو تباہ کر دیتی ہے

کیونکہ یہ منفی اقدار پر استوار ہوتی ہے۔اس کی بنیاد منفی ہوتی ہے۔یہ ''جیت ہار کے اصول'' (Win-Lose Principle) پر یقین رکھتی ہے۔

اپنے مفاد کا خیال رکھنا مثبت رویہ ہے۔اس سے خوش حالی، ذہنی سکون، اچھی صحت اور خوشی حاصل ہوتی ہے۔اپنے مفاد کا خیال رکھنے والا انسان ''دونوں فریقوں کی جیت کے اصول'' (Win-Win Principle) پر یقین رکھتا ہے۔

حسد............کیکڑا ذہنیت

''حسد ایک درندہ ہے، جو نہ صرف اپنے شکار کو چیر پھاڑ ڈالتا ہے بلکہ خود شکاری کے دل کو بھی۔''

(مائیکل بین)

کیکڑا ذہنیت کیا ہوتی ہے؟ کیا تمہیں پتا ہے کہ اگر کیکڑوں کو ایک کھلے صندوق میں ڈال دو تو وہ باہر نہیں نکلتے، صندوق کے اندر ہی رہتے ہیں؟

کیکڑے آسانی سے رینگ کر صندوق سے باہر آ سکتے ہیں اور آزادی حاصل کر سکتے ہیں لیکن ایسا نہیں ہوتا۔اس کی وجہ یہ ہے کہ کیکڑا ذہنیت ایسا نہیں ہونے دیتی۔ہوتا یہ ہے کہ جب کوئی کیکڑا اوپر چڑھنے لگتا ہے تو دوسرے اُسے نیچے کھینچ لیتے ہیں۔اس طرح کوئی بھی کیکڑا صندوق سے باہر نہیں نکلتا۔وہ سب آزاد ہو سکتے ہیں لیکن............

سوچو تو سہی کیکڑا ذہنیت کی وجہ سے ان کا انجام کیا ہوتا ہے؟

موت۔ان کا انجام کھلے صندوق کے اندر ہی مر جانا ہوتا ہے۔

حسد کرنے والے لوگوں کا معاملہ بالکل ایسا ہی ہوتا ہے۔وہ زندگی میں ترقی بالکل نہیں کرتے اور دوسروں کو بھی ترقی نہیں کرنے دیتے۔حسد پست عزتِ نفس کی علامت ہے۔یہ ساری دنیا کے انسانوں میں پایا جاتا ہے۔سب سے سنگین مسئلہ یہ ہے کہ حسد کسی قوم کے کردار کا حصہ بن جائے۔اس کے تباہ کن نتائج نکلتے ہیں۔حسد لوگوں اور ملکوں کو بدعنوان بنا دیتا ہے۔

خالی ذہن نہیں کشادہ ذہن

کھلے ذہن اور خالی ذہن میں کیا فرق ہے؟

کھلا ذہن:

- لچک دار ہوتا ہے۔
- تجزیہ کرنے والا ہوتا ہے۔
- ہر بات کو اصولی بنیادوں پر قبول اور رڈ کرتا ہے۔

خالی ذہن:

- کچرا گھر ہوتا ہے۔
- ایک ایسے خالی پلاٹ جیسا ہوتا ہے جہاں لوگ اچھی بُری چیزیں پھینکتے رہتے ہیں۔
- تجزیہ نہیں کرتا۔
- ہر بات قبول کر لیتا ہے۔

ہم کیسے دیکھتے ہیں

ہم چیزوں کو ویسے نہیں دیکھتے جیسی وہ ہوتی ہیں، بلکہ ویسے دیکھتے ہیں، جیسے ہم ہوتے ہیں۔

ایک دانا انسان اپنی بستی کے باہر بیٹھا تھا۔ ایک مسافر وہاں سے گزرتے ہوئے اس کے پاس آیا۔ مسافر نے اس سے پوچھا، ''میں اپنی بستی چھوڑ کر اس بستی میں آباد ہونا چاہتا ہوں۔ مجھے بتاؤ کہ یہاں کس قسم کے لوگ بستے ہیں؟''

دانا انسان نے پوچھا، ''تمہاری بستی میں کیسے لوگ بستے ہیں؟''

مسافر نے کہا، ''وہ کمینے، ظالم اور بدتہذیب ہیں۔''

دانا انسان نے کہا، ''اس بستی میں بھی ایسے ہی لوگ بستے ہیں۔''

وہ مسافر چلا گیا۔ تھوڑی دیر بعد ایک اور مسافر آیا اور اس نے بھی دانا انسان سے یہی پوچھا، ''اس بستی میں کیسے لوگ بستے ہیں؟''

دانا انسان نے اس سے بھی وہی سوال پوچھا، ''تمہاری بستی میں کیسے

Scanned with CamScanner

انسان بستے ہیں؟"

اس نے کہا، "میری بستی کے لوگ مہربان، مہذب، نرم خُو اور اچھے ہیں۔"

دانا انسان نے کہا، "تمہیں یہاں بھی ایسے ہی لوگ ملیں گے۔"

عمومی طور پر ہم دنیا کو اس طرح نہیں دیکھتے جیسی کہ وہ ہے بلکہ اس طرح دیکھتے ہیں جیسے کہ ہم ہیں۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ لوگوں کا رویہ ہمارے رویے کا ردِعمل ہوتا ہے۔ اگر ہمارے ارادے اچھے ہیں تو ہم سوچیں گے کہ دوسروں کے ارادے بھی اچھے ہوں گے۔ اگر ہمارے ارادے بُرے ہیں تو ہم سوچیں گے کہ دوسروں کے ارادے بھی بُرے ہیں۔

اعتبار

تمام تعلقات کی اساس اعتبار ہے۔ نوکر اور مالک کا تعلق، ماں باپ اور بچوں کا تعلق، شوہر اور بیوی کا تعلق، طالبِ علم اور استاد کا تعلق، خریدنے اور بیچنے والے کا تعلق............ ہر تعلق اعتبار پر استوار ہوتا ہے۔ اعتبار دیانت داری سے پیدا ہوتا ہے۔ اعتبار کے بحران کا حقیقی مطلب ہے سچ کا، صداقت کا بحران۔

اعتبار کو کون سے عوامل تعمیر کرتے ہیں؟

- وعدے نبھانا۔
- مستقل مزاجی سے کام لینا۔
- اپنا اور دوسروں کا احترام کرنا۔
- انصاف سے کام لینا۔
- دوسروں کے خیالات سننا اور اپنی رائے کا دیانت داری سے اظہار کرنا۔
- قول و فعل میں ہم آہنگی ہونا۔ اگر کوئی شخص جو بات کرے اس کے برعکس عمل کرے تو آپ اس پر اعتبار کس طرح کر سکتے ہیں؟
- خدمت کا جذبہ اور اہلیت۔

Scanned with CamScanner

- دیانت داری............اعتبار کا کلیدی جزو۔
- قبولیت .... ہمیں چاہیے کہ ایک دوسرے کو خوبیوں خامیوں سمیت قبول کریں۔
- کردار............جو شخص با کردار نہیں ہوتا اس پر اعتبار نہیں کیا جاتا۔
- جرأت ....جس شخص میں جرأت نہیں ہوتی وہ بحران میں تمہارا ساتھ چھوڑ جاتا ہے۔

اعتبار کئی حوالوں سے محبت سے افضل ہوتا ہے۔ ایسے کئی لوگ ہوتے ہیں جن سے ہم محبت تو کرتے ہیں لیکن ان پر اعتبار نہیں کرتے۔ تعلقات بینک اکاؤنٹ جیسے ہوتے ہیں۔ جتنا زیادہ ہم اپنے بینک اکاؤنٹ میں رقم جمع کروائیں گے، وہ اتنا بڑا ہو جائے گا، اور اس طرح ہم اپنے اکاؤنٹ سے زیادہ رقم نکلوا بھی سکتے ہیں۔ تاہم اگر تم نے اپنے بینک اکاؤنٹ میں رقم جمع ہی نہیں کروائی تو نکلواؤ گے کیسے؟

اعتبار کی عدم موجودگی کے نتائج درج ذیل ہیں:

- ذہنی تناؤ۔
- ایک دوسرے کو سمجھنے میں دشواری۔
- اشتعال۔
- بند ذہنی۔
- اجتماعی کام کا جذبہ نہ ہونا۔
- ساکھ کا مجروح ہونا۔
- پست عزتِ نفس۔
- شک۔
- پیداواریت کا ختم ہو جانا۔
- تنہائی۔
- خراب صحت۔

Scanned with CamScanner

- بے اعتباری۔
- غصہ۔
- تعصب۔
- حوصلہ ٹوٹ جانا۔
- عدم تعاون کا رویہ۔
- تصادم اور جھگڑے۔
- اضطراب۔
- ناخوشی۔

●......●......●......●

"مستقل مزاجی ہر مسئلے کا حل اور کامیابی کی کلید ہے۔"

"خوف اور شک ذہن کو جلا کر راکھ کر دیتے ہیں۔"

"حقیقی دنیا میں کامیابی کام کرنے والوں کو، محنتی لوگوں کو حاصل ہوتی ہے، صرف دیکھنے والوں کو، تماش بینوں کو نہیں۔"

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

1۔ ذرا جائزہ لو کہ تم دوسروں کو کیا پیغام دے رہے ہو۔ تم مثبت پیغام بھیج رہے ہو یا منفی؟ اگر تم منفی پیغام دے رہے ہو تو بھرپور کوشش کر کے منفی پیغام دینا چھوڑ دو اور مثبت پیغام دینے شروع کرو۔ اچھائی کو تلاش کرو گے تو اسے پا لو گے۔

2۔ درج ذیل عوامل کا جائزہ لو۔ یہ مثبت تعلقات استوار ہونے کی راہ میں رکاوٹ ہوتے ہیں۔ اگر ان میں سے کوئی خامی تم میں ہے تو فوراً اسے ختم کر دو:

- خود غرضی۔
- بدتہذیبی۔
- دوسروں کی پروانہ کرنا۔
- وعدے پورے نہ کرنا۔
- دیانت داری سے کام نہ لینا۔
- اپنی ذات کو فوقیت دینا۔
- تکبر۔
- خود پسندی۔

آٹھواں باب

مثبت شخصیت کی تعمیر کے 25 اصول

”جو اُڑنا چاہتا ہو، اسے پہلے کھڑا ہونا، چلنا اور دوڑنا سیکھنا ہوگا۔“
(فریڈرک نیطشے)

Scanned with CamScanner

پہلا اصول: ذمہ داری قبول کرو

جو لوگ اضافی ذمہ داریاں قبول کرتے ہیں۔ وہ اپنے آپ کو ترقی دے رہے ہوتے ہیں۔

ذمہ دارانہ رویے کا مالک ہونے کا مطلب ہے کہ تم جواب دہی اور محاسبے کے لیے تیار ہوتے ہو۔ اس سے تمہاری پختگی اور بالغ ذہنی کا پتا چلتا ہے۔ بہت سے لوگ درست کاموں کو خود سے منسوب کرنے پر فوراً تیار ہو جاتے ہیں لیکن چند لوگ ہی ایسے ہوتے ہیں جو غلط کاموں کی ذمہ داری قبول کرتے ہیں۔ جو شخص ذمہ داری قبول نہیں کرتا، ایسا نہیں ہوتا کہ اس پر ذمہ داری نہ آئے۔ تمہارے سامنے ہدف یہ ہے کہ ذمہ دارانہ رویہ اپناؤ۔

الزام تراشی کا کھیل ختم کر دو

اس قسم کے جملوں سے بچو:

- ہر کوئی ایسا کرتا ہے۔
- کوئی ایسا نہیں کرتا۔
- سب تمہارا قصور ہے۔

جو لوگ ذمہ داری قبول نہیں کرتے وہ سارا الزام اپنے ماں باپ، استادوں اور جینز (Genes) پر دھر دیتے ہیں۔ اس کے علاوہ وہ بھگوان، قسمت اور ستاروں کو بھی قصور وار ٹھہراتے ہیں۔ بچپن سے ذمہ دارانہ رویہ پروان چڑھانا چاہیے۔ جب تک ایک خاص سطح کی فرماں برداری نہ ہو یہ رویہ سکھایا نہیں جا سکتا۔

اسلم نے ماں سے کہا، ”امی! اکرم نے کھڑکی کا شیشہ توڑ دیا ہے۔“

Scanned with CamScanner

ماں، ''بیٹا۔ کس طرح؟''

اسلم، ''امی مَیں نے اسے پتھر مارا تو وہ سامنے سے ہٹ گیا۔ اس طرح اس نے کھڑکی کا شیشہ توڑ دیا۔''

جو لوگ ذمہ داری قبول کیے بغیر مراعات استعمال کرتے ہیں عموماً ایسا ہوتا ہے کہ وہ اپنی مراعات سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں۔

پست ذہن کے لوگ ذمہ داری دوسروں پر ڈال دیتے ہیں جب کہ اعلیٰ ذہن کے لوگ ذمہ داری ہنس کر قبول کرتے ہیں۔

سماجی ذمہ داری

قدیم ہندوستانی داناؤں کا کہنا تھا کہ ہم پر پہلی ذمہ داری ہماری برادری کی ہوتی ہے، پھر خاندان کی اور آخر میں ہماری اپنی۔ جب یہ ترتیب الٹ جاتی ہے تو معاشرہ تباہ ہو جاتا ہے۔ سماجی ذمہ داری ہر شہری کا اخلاقی فریضہ ہونی چاہیے۔ ذمہ داری اور آزادی کا چولی دامن کا ساتھ ہوتا ہے۔ اچھے شہری کی پہچان یہ ہے کہ وہ اپنا بوجھ خود اٹھانے پر راضی ہوتا ہے۔

> ''ذمہ داری عظمت کی قیمت ہے۔'' (ونسٹن چرچل)

اکثر معاشرے بدمعاشوں کی کارروائیوں کی وجہ سے نہیں بلکہ اچھے لوگوں کے کچھ نہ کرنے کی وجہ سے تباہ ہوئے ہیں۔ اگر اچھے لوگ بے عمل رہ کر معاشرے کی تباہی کو برداشت کر سکتے ہیں تو وہ کہاں کے اچھے لوگ ہیں؟ سوال یہ ہے کیا وہ اپنی سماجی ذمہ داری ادا کر رہے ہیں؟

> ''شر تبھی فروغ پاتا ہے جب اچھے انسان کچھ نہیں کرتے۔''
> (ایڈمنڈ برک)

دوسرا اصول: مہذب بنو

ایک دس سالہ بچہ آئس کریم کی دکان پر گیا۔ میز پر بیٹھ کر اس نے ویٹر سے پوچھا، ''کون آئس کریم کتنے کی ہے؟''

ویٹر نے کہا، ''20 روپے کی۔''

بچے نے ہاتھ میں پکڑے ہوئے روپے گننا شروع کیے۔ روپے گننے کے بعد اس نے پوچھا، ''آئس کریم کا چھوٹا کپ کتنے کا ہے؟''

ویٹر نے جھنجلا کر کہا، ''18 روپے کا۔''

لڑکا بولا، ''مجھے آئس کریم کا چھوٹا کپ دے دو۔''

ویٹر نے اسے آئس کریم کا چھوٹا کپ لا کر دیا تو اس نے آئس کریم کھائی اور چلا گیا۔ اس کے جانے کے بعد ویٹر نے خالی کپ اٹھایا تو یہ دیکھ کر بہت خوش ہوا کہ بچے نے اس کے لیے دو روپے کا سکہ بخشش (Tip) کے طور پر رکھ دیا تھا۔

دراصل وہ بچہ قیمت اسی لیے پوچھ رہا تھا کہ وہ ویٹر کو ٹپ بھی دینا چاہتا تھا۔ اگر وہ کون آئس کریم لے لیتا تو اس کے پاس ٹپ کے لیے کچھ نہ بچتا۔ چنانچہ اس نے آئس کریم کا چھوٹا کپ لیا تاکہ وہ ویٹر کو دو روپے ٹپ دے سکے۔

اگر ہم سب اس بچے کی طرح سوچنے لگیں تو دنیا جینے کے لیے نہایت عمدہ جگہ بن جائے۔ دوسروں سے مہذبانہ برتاؤ کرو، ان سے ہمدردی کرو، ان کی فکر کرو۔

تیسرا اصول: دونوں فریقوں کی جیت کا سوچو

ایک شخص مرنے کے بعد بھگوان کے سامنے پہنچا۔ بھگوان نے اس سے پوچھا کہ وہ سوَرگ (Heaven) میں جانا پسند کرے گا یا نرک (Hell) میں۔ اس نے پوچھا کہ کیا وہ فیصلے سے پہلے دونوں کا جائزہ لے سکتا ہے؟ بھگوان نے کہا کہ وہ دونوں کا جائزہ لے سکتا ہے اور پہلے اسے نرک بھجوا دیا۔ اس نے دیکھا کہ نرک میں ایک بہت بڑے ہال میں ایک بہت بڑی میز رکھی ہے جو قسم قسم کے کھانوں سے بھری ہوئی ہے۔ اس کے علاوہ اس نے زرد

اور اُداس چہروں والے بے شمار لوگوں کو بھی دیکھا۔ وہ فاقہ زدہ لگتے تھے اور ان میں سے کوئی بھی ہنستا مسکراتا نہیں تھا۔ اس نے یہ بھی دیکھا کہ ان کے ہاتھوں سے چار چار فٹ لمبے چمچ اور کانٹے بندھے ہوئے ہیں اور وہ میز کے درمیان میں رکھی خوراک کھانے کی کوشش کر رہے ہیں لیکن نہیں کھا سکتے۔

اس کے بعد اسے سوَرگ بھیجا گیا۔ اس نے وہاں بھی ایک ہال میں ایک بہت بڑی میز دیکھی جو قسم قسم کے کھانوں سے بھری ہوئی تھی۔ اس نے دیکھا کہ یہاں بھی لوگوں کے ہاتھوں سے چار چار فٹ لمبے چمچ اور کانٹے بندھے ہوئے تھے تاہم وہ لوگ خوش وخرم دکھائی دے رہے تھے۔ وہ لوگ میز کے آمنے سامنے بیٹھے ایک دوسرے کو کھلا رہے تھے۔ اسی وجہ سے وہ صحت مند بھی تھے اور خوش بھی۔ چونکہ وہ صرف اپنے لیے نہیں سوچ رہے تھے، دوسروں کا سوچ رہے تھے اس لیے ان کا اپنا مسئلہ بھی حل ہو گیا تھا۔ وہ لوگ ''دونوں فریقوں کی جیت'' کے اصول کے مطابق عمل کر رہے تھے۔

ہماری زندگیوں کا معاملہ بھی ایسا ہی ہے۔ جب ہم اپنے گھرانے کے افراد، اپنے گاہکوں اور اپنے ملازموں کو کھلاتے پلاتے ہیں تو نتیجے میں ہم جیت جاتے ہیں۔

چوتھا اصول: لفظوں کا انتخاب

جو شخص ایسے لفظ بولتا ہے جنہیں وہ پسند کرتا ہے تو عموماً اسے ایسے لفظ سننے پڑتے ہیں، جو اسے پسند نہیں ہوتے۔

احتیاط سے کام لو۔ لفظوں کو احتیاط سے منتخب کرو۔ سب کچھ مت بولو، چند باتیں اَن کہی رہنے دو۔

الفاظ انسانی فطرت کی عکاسی کرتے ہیں۔ لفظ دوسروں کو صدمہ پہنچا سکتے ہیں۔ لفظ رشتے ناطوں کو تباہ کر سکتے ہیں۔ اکثر لوگ کسی فطری حادثے سے زیادہ نامناسب الفاظ سے تباہ ہوتے ہیں۔ عقل مند اور بے وقوف میں فرق الفاظ کے انتخاب کا ہوتا ہے۔

زیادہ بولنے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ اپنی بات دوسروں تک پہنچا بھی رہے

ہیں۔کم بولو، زیادہ کہو۔

بے وقوف انسان سوچے سمجھے بغیر بولتا ہے۔ عقل مند انسان بولنے سے پہلے سوچتا ہے۔

تلخ الفاظ نا قابلِ تلافی نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ ماں باپ بچوں سے جن الفاظ میں بات کرتے ہیں، ان سے بچوں کی تقدیر متعین ہوتی ہے۔

بولے ہوئے لفظ واپس نہیں آتے

ایک کسان نے اپنے ہمسائے کو گالیاں دیں۔ بعد میں اسے احساس ہوا کہ اس نے غلط کیا ہے۔ وہ خداوند سے معافی مانگنے پادری کے پاس گیا۔ پادری نے کہا کہ وہ پروں سے بھرا ہوا تھیلا لے جا کر بستی کے وسط میں پھینک دے۔ کسان نے ایسے ہی کیا۔

اب پادری نے اسے کہا کہ وہ جا کر پر اکٹھے کر کے اور تھیلے میں بھر کر واپس لائے۔ کسان نے سارے پر اکٹھے کرنے کی کوشش کی لیکن ناکام ہو گیا کیونکہ سارے پروں کو ہوا اڑا لے گئی تھی۔

جب وہ خالی تھیلا لیے پادری کے پاس پہنچا تو پادری نے کہا، ''الفاظ کی مثال بھی پروں جیسی ہے، جنہیں تم آسانی سے پھینک تو سکتے ہو لیکن اکٹھا نہیں کر سکتے۔ تمہیں لفظوں کو استعمال کرتے ہوئے بہت محتاط رہنا چاہیے۔''

پانچواں اصول: تنقید اور شکایت مت کرو

جب میں تنقید کا لفظ استعمال کرتا ہوں تو اس سے میری مراد ہوتی ہے ''منفی تنقید۔'' جب کسی شخص پر منفی تنقید کی جاتی ہے تو وہ اپنے دفاع پر مجبور ہو جاتا ہے۔ منفی تنقید کرنے والے کی مثال اس شخص جیسی ہوتی ہے جو پچھلی سیٹ پر بیٹھ کر کار ڈرائیور کو مسلسل ہدایات دیتا ہے اور اسے پاگل کر دیتا ہے۔

کیا اس کا مطلب یہ ہے کہ ہمیں کبھی تنقید نہیں کرنی چاہیے؟

نہیں، اس کا مطلب یہ ہے کہ ہمیں صرف مثبت تنقید کرنی چاہیے۔

Scanned with CamScanner

مثبت تنقید

سوال یہ ہے کہ تم تعمیری تنقید کیسے کر سکتے ہو؟

اس کا طریقہ یہ ہے کہ دوسروں کی مدد کرنے کے جذبے کے ساتھ تنقید کرو، ان کی تذلیل کرنے کے جذبے سے نہیں۔ تنقید کرتے ہوئے مسائل کے حل پیش کرو۔ رویے پر تنقید کرو، فرد پر نہیں کیونکہ جب ہم فرد پر تنقید کرتے ہیں تو ہم اس کی عزتِ نفس مجروح کرتے ہیں۔ تنقید کا حق صرف انہی کا ہے، جو دوسروں کی مدد کرنا چاہتے ہیں۔ جب تک تنقید، تنقید کرنے والے کو مزا نہیں دیتی تو ٹھیک ہے لیکن اگر تنقید، تنقید کرنے والے کو مزا دینے لگے تو پھر اسے تنقید کرنا چھوڑ دینا چاہیے۔

دوسروں کو تحریک دینے والی تنقید کرنے کے لیے چند مشورے:

- کوچ بنو .... مدد کرنے والے رویے کے ساتھ تنقید کرو۔ کوچ اپنے کھلاڑیوں کی کارکردگی بہتر بنانے کے لیے تنقید کرتا ہے۔
- دوسروں کی بات سمجھو اور ان کا خیال کرو۔
- تمہارا رویہ اصلاحی ہونا چاہیے۔
- ''تم ہمیشہ ایسا ہی کرتے ہو'' یا ''تم کبھی نہیں کرو گے'' جیسے جملے مت بولو۔ ایسی تنقید سے خفت پیدا ہوتی ہے۔
- حقائق کی بات کرو۔
- ٹھنڈے لیکن مضبوط رہو۔
- ڈرانے کے لیے نہیں بلکہ قائل کرنے کے لیے تنقید کرو۔
- طنز مت کرو کیونکہ اس سے خفت پیدا ہوتی ہے۔
- اگر تنقید موزوں ہو تو تمہیں دہرانے کی ضرورت نہیں پڑے گی۔
- سب کے سامنے نہیں بلکہ علیحدگی میں تنقید کرو۔

اس کی کیا وجہ ہے؟ اس کی وجہ یہ ہے کہ سب کے سامنے تنقید کرنے سے دوسرے

فرد کی تذلیل ہوتی ہے۔

- دوسرے فرد کو وضاحت کا موقع دو۔
- لوگوں کو بتاؤ کہ وہ اپنے رویوں میں اصلاح کر کے کیا کیا فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔
- لوگوں کو بتاؤ کہ اپنے رویوں میں اصلاح نہ کرنے سے انہیں کیا کیا نقصان ہو سکتے ہیں۔
- مشورے دینے کی بجائے بہتری کی تجاویز مانگو۔
- عمل پر تنقید کرو، ارادے اور نیت پر نہیں۔ نیت پر تنقید کرنے سے بہتر ہے کہ قطع تعلق کر لیا جائے۔
- کام پر تنقید کرو، کام کرنے والے پر نہیں۔
- ذاتی غصے کا اظہار مت کرو۔
- حد سے زیادہ تنقید مت کرو۔ تنقید کرنا دوا کھلانے کے مترادف ہے۔ دوا ہمیشہ مناسب مقدار میں کھلائی جاتی ہے۔ زیادہ مقدار میں دوا کھلائی جائے تو فائدے کی بجائے نقصان ہوتا ہے۔ اگر تنقید درست انداز سے موزوں مقدار میں کی جائے تو اس کا معجزاتی اثر ہوتا ہے۔
- جب کسی شخص کو اپنی غلطی کا احساس ہو جائے اور وہ معافی مانگے تو اس پر مزید تنقید مت کرو۔
- تنقیدی گفتگو کے اختتام پر مثبت اور تعریفی جملے ضرور ادا کرو۔

تنقید سننا

ایسا بھی ہوگا کہ تم پر تنقید کی جائے گی، بعض اوقات منصفانہ اور بعض اوقات غیر منصفانہ۔ دنیا کے عظیم ترین لوگ بھی تنقید کا نشانہ بنے ہیں۔ منصفانہ تنقید بہت فائدہ بخش ہوتی ہے۔ اسے قبول کرنا چاہیے۔ اسی کو فیڈ بیک *(Feedback)* کہتے ہیں۔ غیر منصفانہ تنقید حقیقت میں تعریف ہی ہوتی ہے۔ اوسط درجے کے لوگ جیتنے والوں سے نفرت کرتے

Scanned with CamScanner

ہیں۔ جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے اور ان کے پاس بولنے کا کوئی موضوع نہیں ہوتا تو وہ تمہاری بُرائیاں کرنے لگتے ہیں۔

اگر تم چاہتے ہو کہ تم پر کبھی تنقید نہ کی جائے تو اس کا واحد طریقہ یہ ہے کہ کچھ مت کرو اور کچھ مت کہو۔

غیر منصفانہ تنقید کی دو وجوہات ہوتی ہیں:

1. **لاعلمی:** اگر تنقید لاعلمی کی وجہ سے کی گئی ہو تو تم درست حقائق تنقید کرنے والے کے سامنے لا کر مزید تنقید سے محفوظ رہ سکتے ہو۔
2. **حسد:** اگر کوئی حسد کی وجہ سے تم پر تنقید کرے تو اسے تعریف سمجھو۔ ایسے لوگ تم پر اس لیے تنقید کرتے ہیں کہ وہ اس جگہ پہنچنا چاہتے ہیں، جہاں تم ہو۔ جس درخت پر زیادہ پھل ہوتے ہیں، اس کو زیادہ پتھر مارے جاتے ہیں۔

بعض لوگ اس وقت تک ہی دوسروں کی مدد کرتے ہیں جب تک کہ وہ ان کے کام آسکتے ہیں۔ ایسے لوگ زندگی کا حصہ ہوتے ہیں۔ چنانچہ اگر ہم کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو ہمیں ایسے لوگوں کو برداشت کرنا سیکھنا ہوگا۔

مثبت تنقید برداشت نہ کرنا پست عزتِ نفس کی علامت ہے۔ مثبت تنقید برداشت کرنے کے لیے مشورے:

- تنقید کو درست جذبے سے قبول کرو۔ شکریہ کے ساتھ تنقید قبول کرو، تنفر سے نہیں۔
- کھلے ذہن سے اس کا تجزیہ کرو۔ اگر تنقید درست لگے تو اسے قبول کرلو، اس سے سیکھو اور اس کے مطابق عمل کرو۔
- دفاع مت کرو۔ مثبت تنقید فوراً قبول کرلو۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اس سے دوسرا فرد غیر مسلح ہو جاتا ہے۔ اگر ہم تنقید قبول نہیں کریں گے تو تنقید کرنے والا مزید مشتعل ہو جائے گا اور مستقبل میں تعمیری تنقید نہیں کرے گا۔

چھٹا اصول: مسکراؤ

- مسکراہٹ پر کچھ خرچ نہیں کرنا پڑتا جب کہ یہ دلاتی بہت کچھ ہے۔
- یہ تمہیں غریب کیے بغیر دوسروں کو امیر بناتی ہے۔
- یہ لمحہ بھر رہتی ہے لیکن اس کی یاد ہمیشہ رہتی ہے۔
- یہ گھر کو خوشی، کاروبار کو ساکھ اور دوستی کو پختگی عطا کرتی ہے۔
- یہ تھکے ہوؤں کا سکون، حوصلہ ہارے ہوؤں کا حوصلہ، اداس لوگوں کے لیے مسرت اور مشکلات کا تیر بہدف فطری حل ہے۔
- اسے نہ تو مانگا جا سکتا ہے، نہ چرایا جا سکتا ہے، اور نہ ادھار دیا لیا جا سکتا ہے۔ یہ اس وقت تک کچھ نہیں ہوتی جب تک دوسروں کو دی نہیں جاتی۔
- ہو سکتا ہے دن میں تمہیں اپنے بعض دوست اتنے اکتائے ہوئے ملیں کہ وہ تمہیں مسکراہٹ بھی نہ دے پائیں۔ ایسے دوستوں کو مسکراہٹ دو۔ جس شخص کے پاس دینے کے لیے مسکراہٹ نہیں ہے، اسے مسکراہٹ دیے جانے کی سب سے زیادہ ضرورت ہوتی ہے۔

مسکراہٹ جھوٹی بھی ہوتی ہے اور سچی بھی۔ سچی مسکراہٹ پیدا کرو۔ چہرے پر سختی لانے کے لیے مسکراہٹ سے زیادہ پٹھے استعمال کرنے پڑتے ہیں۔ مسکرانا غصہ طاری کرنے سے زیادہ آسان ہے۔ یہ فیس ویلیو (*Face Value*) میں اضافہ کرتی ہے۔ کسی درشت چہرے والے کے قریب رہنا کون پسند کرتا ہے؟ مسکراہٹ دوسروں پر فوراً اثر انداز ہوتی ہے اور وہ بھی مسکرانے لگتے ہیں۔ مسکرانے سے بغیر کچھ خرچ کیے تم خوب صورت ہو جاتے ہو۔ مسکراتے ہوئے انسان کا ہمیشہ خیر مقدم کیا جاتا ہے۔

ساتواں اصول: مثبت تعبیر

دوسروں کے رویوں کی مثبت تعبیر کرو، انہیں مثبت معنی دو۔ اطمینان بخش حقائق دستیاب نہ ہوں تو لوگ دوسروں کے رویوں کی منفی تعبیر کرتے ہیں۔ بعض لوگ اس نفسیاتی

مرض کا شکار ہوتے ہیں کہ دنیا ان کے درپے آزار ہے۔ حقیقت میں ایسا نہیں ہوتا۔ اگر ہم مثبت باتیں سوچیں گے تو ہماری شخصیت خوش گوار ہو جائے گی اور ہم اچھے تعلقات استوار کر سکیں گے۔

مثلاً: اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ہم کسی کو فون کرتے ہیں اور وہ موجود نہیں ہوتا، ہم پیغام چھوڑ دیتے ہیں۔ وہ دو دن تک ہمیں جوابی کال نہیں کرتا۔ ہمارے ذہن میں پہلا خیال یہ آتا ہے:
''اسے میری پرواہی نہیں ہے۔'' یا ''اس نے مجھے نظر انداز کر دیا ہے۔''

یہ منفی سوچ ہے۔ ہو سکتا ہے:

- اس نے فون کرنے کی کوشش کی ہو لیکن نیٹ ورک میں خرابی کی وجہ سے کال نہ مل سکی ہو۔
- جب اس کا فون آیا ہو تو ہم گھر پر نہ ہوں اور گھر والوں نے ہمیں اس کا پیغام نہ دیا ہو۔
- اسے کوئی ہنگامی مسئلہ پیش آ گیا ہو۔
- اسے ہمارا پیغام نہ ملا ہو۔

وجوہات بہت سی ہو سکتی ہیں۔ دوسرے شخص کو ہمیشہ شک کا فائدہ دینا چاہیے اور مثبت سوچنا چاہیے۔

آٹھواں اصول: اچھے سننے والے بنو

مؤثر سامع (Listener) بننے کی راہ میں کون کون سی رکاوٹیں ہیں؟

خارجی رکاوٹیں	داخلی رکاوٹیں
جسمانی رکاوٹ	توجہ کا بھٹک جانا، غیر حاضر دماغی، تعصب
شور	لوگوں کے حوالے سے پیشگی رائے قائم کر لینا
تھکن	شخص یا موضوع میں عدم دلچسپی

ذہنی رکاوٹیں بھی ہو سکتی ہیں مثلاً زبان سمجھنے میں دشواری وغیرہ۔ دوسروں کو

Scanned with CamScanner

تمہاری باتیں سننے میں تبھی دلچسپی ہوگی جب تم ان کی باتیں سنو گے۔

دوسروں کی باتیں سننے کا مطلب ہے کہ تم ان کی پروا کرتے ہو۔ جب تم دوسرے شخص کی پروا کرتے ہو تو اسے اپنی اہمیت کا احساس ہوتا ہے۔ جب اسے اہمیت کا احساس ہوتا ہے تو کیا ہوتا ہے؟ وہ تمہارے خیالات قبول کرنے کے لیے زیادہ آمادہ ہو جاتا ہے۔

> ''کھلا کان کھلے دل کی واحد قابلِ اعتبار علامت ہے۔''
> (ڈیوڈ اوس برگ)

اچھا سامع (سننے والا) بننے کے لیے:

- بولنے والے کو بولنے کا حوصلہ دو۔
- سوال کرو۔ اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ تم بولنے والے میں دلچسپی لے رہے ہو۔
- بات مت کاٹو۔
- موضوع تبدیل مت کرو۔
- بات کو سمجھو اور بولنے والے کا احترام کرو۔
- توجہ مرکوز رکھو۔
- توجہ بھٹکانے والی باتوں سے بچو۔
- کھلے ذہن والے بنو۔
- تعصب سے بچو۔
- بولنے والے کے حوالے سے پہلے سے کوئی رائے قائم مت کرو۔
- پیغام پر توجہ دو۔
- باتوں کے علاوہ دوسرے اظہاری ذرائع پر بھی توجہ دو مثلاً چہرے کے تأثرات، آنکھوں کے تأثرات وغیرہ۔ ہو سکتا ہے وہ لفظوں سے مختلف مفہوم کا اظہار کر رہے ہوں۔
- صرف لفظ نہیں بلکہ جذبات بھی سنو۔

Scanned with CamScanner

نواں اصول: پُر جوش بنو

> ''پُر جوش بنے بغیر کوئی عظیم کام نہیں کیا جا سکتا۔''
>
> (رالف والڈو ایمرسن)

ولولہ و جوش اور کامیابی کا چولی دامن کا ساتھ ہے، تاہم ولولہ و جوش کو فوقیت حاصل ہے۔ ولولہ و جوش اعتماد پیدا کرتا ہے، مورال بڑھاتا ہے، وفاداری کو جنم دیتا ہے اور اَن مول ہوتا۔ ولولہ و جوش ایک سے دوسرے فرد میں تیزی سے منتقل ہوتا ہے۔ تم کسی شخص کے بولنے، چلنے اور ہاتھ ملانے سے ولولہ و جوش محسوس کر سکتے ہو۔ ولولہ و جوش ایک عادت ہے، جسے ہر شخص اپنا سکتا ہے اور اس پر عمل کر سکتا ہے۔

کئی دہائیاں پہلے کی بات ہے چارلس شواب دس لاکھ ڈالر سالانہ تنخواہ حاصل کر رہا تھا۔ اس سے پوچھا گیا کہ کیا وہ لوہا تیار کرنے کی اپنی غیر معمولی اہلیت کی وجہ سے اتنی زیادہ تنخواہ حاصل کر رہا ہے؟

اس نے جواب دیا، ''میں اپنے ورکروں میں ولولہ و جوش ابھارنے کو اپنی سب سے بڑی اہلیت سمجھتا ہوں۔ کسی فرد کی بہترین صلاحیتوں کو بیدار کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ اس کی تعریف اور حوصلہ افزائی کی جائے۔''

جب تک زندہ ہو، زندگی سے بھرپور رہو۔ مرنے سے پہلے مر و مت۔ ولولہ و جوش اور خواہش اوسط درجے کے انسان کو اعلیٰ کارکردگی دکھانے والے انسان میں بدل دیتے ہیں۔ پانی صرف ایک درجے کے فرق سے بھاپ بن جاتا ہے، اور بھاپ میں اتنی قوت ہوتی ہے کہ دنیا کے بڑے سے بڑے انجن کو بھی حرکت میں لا سکتی ہے۔ ولولہ و جوش ہماری زندگیوں میں ایسا ہی کردار ادا کرتے ہیں۔

دسواں اصول: دیانت دارانہ اور مخلصانہ تعریف کرو

نفسیات داں ولیم جیمز نے کہا تھا، ''انسان کی سب سے بڑی خواہشوں میں سے

ایک تعریف کی خواہش ہے۔ تعریف نہ کیے جانے سے انسان کو سخت صدمہ ہوتا ہے۔"

مہنگے جواہرات حقیقی تحفہ نہیں ہوتے، وہ تو خامیوں کی معذرت ہوتے ہیں۔ اکثر ہم اس لیے تحفے دیتے ہیں کہ لوگوں کو زیادہ وقت نہیں دے سکتے۔ حقیقی تحفہ وہ ہوتا ہے جب تم اپنی ذات کا کوئی حصہ کسی کو دے دیتے ہو۔

مخلصانہ تعریف وہ سب سے بڑا تحفہ ہے، جو کوئی شخص کسی کو دے سکتا ہے۔ اس سے اُس شخص کو اہم ہونے کا احساس ہوتا ہے۔ اکثر انسان اہمیت دیے جانے کے بہت زیادہ خواہش مند ہوتے ہیں۔ تعریف عظیم محرک ثابت ہو سکتی ہے۔

> "آج کے دور کی سب سے بڑی بیماری کوڑھ یا ٹی بی دق نہیں بلکہ غیر مطلوب ہونے کا احساس ہے۔" (مدر ٹیریسا)

مؤثر تعریف وہ ہوتی ہے، جو درج ذیل معیارات پر پورا اُترتی ہے:

1۔ لازماً "مخصوص" رہنا چاہیے۔ اگر مَیں کسی سے کہوں کہ تم نے اچھا کام کیا ہے تو وہ کیا محسوس کرے گا؟ وہ سوچے گا، "مَیں نے کون سا اچھا کام کیا ہے؟" وہ الجھن کا شکار ہو جائے گا۔

لیکن اگر میں کہوں، "تم نے اس مشکل گاہک کو جس طریقے سے نمٹایا ہے، وہ بہت اعلیٰ ہے۔" تو پھر اسے معلوم ہوگا کہ اس کی تعریف کیوں کی گئی ہے۔

2۔ تعریف لازماً "فوراً" کرنی چاہیے۔ اگر ہم کسی شخص کے کام کی چھ ماہ بعد تعریف کریں گے تو اس کا اثر بہت کم ہوگا۔

3۔ تعریف لازماً "مخلصانہ" ہونی چاہیے۔ تعریف دل سے کی جانی چاہیے۔ تمہارا ہر تعریفی لفظ سچا ہونا چاہیے۔ اگر ایسا نہیں ہے تو بہتر ہے کہ تعریف مت کرو۔

4۔ تعریف کرتے ہوئے "لیکن" کا لفظ مت استعمال کرو۔ "لیکن" کا لفظ استعمال کر کے ہم تعریف کے اثر کو برباد کر دیتے ہیں۔ "اور" یا "مزید یہ کہ" یا ایسے ہی

Scanned with CamScanner

دوسرے موزوں اور مناسب الفاظ استعمال کرو۔

5۔ تعریف کرنے کے بعد اس کے جواب کی خواہش مت کرو۔ بعض لوگ تعریف کرنے کے بعد جوابی تعریف کے منتظر رہتے ہیں۔ یہ غلط طرزِ عمل ہے۔

اگر تمہاری تعریف کی جا رہی ہو تو شکر گزاری کے ساتھ اسے قبول کرو اور کہو "شکریہ۔"

غیر مخلصانہ تعریف سے بہتر ہے کہ تمہیں ردّ کر دیا جائے۔ اس طرح کم از کم انسان کو یہ تو علم ہوتا ہے کہ وہ کہاں کھڑا ہے۔ کسی کی مخلصانہ تعریف کرنے کا کوئی موقع ضائع مت کرو۔ اس سے دوسرے فرد میں عزتِ نفس پیدا ہوتی ہے اور خود بخود تمہاری اپنی عزتِ نفس میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

تعریف اور خوشامد کا فرق

تعریف اور خوشامد میں فرق "خلوص" کا ہے۔ ایک دل سے ابھرتی ہے جب کہ دوسری صرف منہ سے نکلتی ہے۔ تعریف خلوص سے کی جاتی ہے جب کہ خوشامد خود غرضی کے تحت کی جاتی ہے۔ بعض لوگ مخلصانہ تعریف کرنے کی بجائے خوشامد کرنے کو آسان سمجھتے ہیں۔ نہ تو خوشامد کرو اور نہ کسی کو اپنی خوشامد کرنے دو۔

> "پرانی کہاوت ہے کہ خوشامد احمقوں کی غذا ہے۔"
>
> (جوناتھن سوئفٹ)

غیر مخلصانہ تنقید صحرا میں دکھائی دینے والے سراب کے جیسی ہوتی ہے۔ تم سراب کے جتنے قریب ہوتے ہو اتنے ہی مایوس ہوتے ہو کیونکہ وہ حقیقت نہیں ہوتا۔ لوگ کینہ اور عناد چھپانے کے لیے جھوٹے خلوص کا نقاب استعمال کرتے ہیں۔

گیارھواں اصول: غلطی تسلیم کرو

"اگر مَیں غلطی پر ہوں تو مجھے اس سے آگاہ کرو تا کہ مَیں آئندہ غلطی نہ کروں، اور

اگر مَیں ٹھیک ہوں تو پھر مجھے اپنا کام کرنے دو۔" یہ زندگی گزارنے کا ایک اچھا فلسفہ ہے۔

بعض لوگ جیتے ہیں اور سیکھتے ہیں جب کہ بعض لوگ جیتے تو ہیں لیکن سیکھتے نہیں ہیں۔ غلطیوں سے سبق سیکھنا چاہیے۔ انسان کی سب سے بڑی غلطی یہ ہے کہ وہ غلطی کرکے اسے دہرائے۔ کسی پر الزام مت دھرو اور عذر مت تراشو۔ جب تمہیں اپنی غلطی کا پتا چل جائے تو بہتر ہے کہ ذمہ داری قبول کرلو اور معذرت کرو۔ اپنی غلطی کا دفاع مت کرو۔

کیوں؟

اس لیے کہ غلطی قبول کر لینے سے دوسرا شخص غیر مسلح ہو جاتا ہے۔

بارھواں اصول: جھگڑا نہیں بحث کرو

اگر تھوڑی سی احتیاط سے کام لیا جائے تو ہم جھگڑوں سے اور دل شکنی سے بچ سکتے ہیں۔ جھگڑے میں جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ جھگڑے سے بچو۔ جھگڑا ایک ایسی چیز ہے جس میں تم کبھی جیت نہیں سکتے۔ اگر تم جیت جاؤ گے تب بھی تم ہار جاؤ گے۔ اگر تم جھگڑے میں جیت جاتے ہو لیکن ملازمت یا گاہک یا دوست یا شوہر یا بیوی کو ہار بیٹھتے ہو تو یہ کیسی فتح ہے؟ جھگڑے جھوٹی انا کا نتیجہ ہوتے ہیں۔

جھگڑا کرنا ہاری ہوئی جنگ لڑنے کے مترادف ہے۔ ہو سکتا ہے انسان جیت جائے لیکن جیت کی قیمت جیت سے زیادہ ہو سکتی ہے۔ جذباتی جنگوں میں جیت جانے کے بعد بھی اچھا احساس نہیں ہوتا ہے۔

جھگڑا دو فریقوں کی انا کی جنگ کے سوا کچھ نہیں ہوتا۔ بڑا بے وقوف وہ ہے جو کسی ایسے شخص سے جھگڑا کرتا ہے جس کے بارے میں اسے معلوم ہے کہ وہ بے وقوف ہے!

جھگڑوں کا انجام

تم جتنے زیادہ جھگڑوں میں جیتتے ہو، اتنے ہی تمہارے دوست کم ہو جاتے ہیں۔

سوال یہ ہے کہ خواہ تم حق پر ہی ہو، کیا جھگڑا کرنا درست ہے؟ اس سوال کا جواب واضح ہے یعنی بہت بڑی "نہیں۔" کیا اس سے یہ نتیجہ نہیں نکلتا کہ انسان کو ایسی بات نہیں کرنی چاہیے

Scanned with CamScanner

جس سے دوسرا فرد اختلاف کرے۔ تمہیں چاہیے کہ اختلافی بات یوں کرو: ''میرا خیال ہے کہ..........'' یا ''میری معلومات کے مطابق..........''

اگر دوسرا فرد جھگڑالو ہو تو تم اسے غلط ثابت کر کے بھی کیا پا سکتے ہو؟

جھگڑا بند ذہن والے لوگ کرتے ہیں۔ وہ یہ نہیں ثابت کرنا چاہتے کہ حق کیا ہے بلکہ یہ ثابت کرنا چاہتے ہیں کہ کون حق پر ہے۔

مثال: ایسا ممکن ہے کہ کسی سماجی تقریب میں کوئی شخص بڑے وثوق سے کہے کہ اس سال 50ارب روپے کی برآمدات ہوئی ہیں۔ تمہیں معلوم ہوتا ہے کہ یہ بات غلط ہے اصل رقم ہے 45 ارب روپے۔ تم نے اسی صبح اخبار میں یہ رقم پڑھی ہوتی ہے۔ اس موقعے پر تمہیں کیا کہنا چاہیے؟ تم کہو گے: ''میری معلومات کے مطابق برآمدات کی مالیت 45ارب روپے ہے۔'' وہ کہے گا، ''تمہیں نہیں پتا، مَیں درست کہہ رہا ہوں برآمدات کی مالیت 50 ارب روپے ہے۔''

اس مرحلے پر تمہارے سامنے کئی راستے ہیں:

1۔ اپنا موقف دوبارہ بیان کرو اور جھگڑا شروع ہونے کا باعث بنو۔

2۔ اپنی کار سے اخبار لاؤ اور اس شخص کو یقین دلاؤ کہ تمہاری معلومات درست اور مصدقہ ہیں۔

3۔ بحث کرو، جھگڑا نہیں۔

4۔ مزید بات نہ کرو۔

درست راستے نمبر 3 اور نمبر 4 ہیں۔

اگر ہم زندگی میں بڑے کام کرنا چاہتے ہیں تو ہمیں پختگی اور بلوغت کا مظاہرہ کرنا ہوگا۔ پختگی اور بلوغت یہ ہے کہ ہم غیر اہم باتوں اور معمولی جھگڑوں میں نہ اُلجھیں۔

بحث اور جھگڑے میں فرق

- جھگڑا گرمی پیدا کرتا ہے جب کہ بحث روشنی پیدا کرتی ہے۔

Scanned with CamScanner

- جھگڑا بند ذہن اور انا سے ابھرتا ہے جب کہ بحث کھلے ذہن سے ابھرتی ہے۔
- جھگڑا جہالت کا تبادلہ ہے جب کہ بحث علم کا تبادلہ ہے۔
- جھگڑا غیر منطقی پن کی علامت ہے جب کہ بحث منطقی ذہن کی۔
- جھگڑا کرنے والے یہ ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ کون حق پر ہے جب کہ بحث کرنے والے یہ ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ حق کیا ہے۔

کسی متعصب ذہن کے آدمی کے ساتھ بحث کرنا عقل مندی نہیں ہے کیونکہ وہ عقل کی بات سمجھ ہی نہیں سکتا۔ ایک تنگ ذہن اور کھلا منہ ہمیشہ جھگڑوں میں مصروف رہتے ہیں۔

بحث کا اصول یہ ہے کہ دوسرے شخص کو اپنا مؤقف بیان کرنے دو اور گفتگو کے دوران اس کی مخالفت مت کرو۔ اسے اپنی بھڑاس نکالنے دو۔ اسے کسی نکتے پر غلط ثابت کرنے کی کوشش مت کرو۔ اسے بالکل اجازت مت دو کہ وہ تمھیں اپنی سطح پر گھسیٹ لے۔ اس کے ساتھ شائستگی اور احترام کا برتاؤ کرو، اس سے وہ الجھن میں پڑ جائے گا۔

بحث کے جھگڑے میں بدلنے سے بچنے کے لیے:

1۔ دوسرے فریق کو تحمل سے سنو۔
2۔ جوابی حملہ مت کرو............اس سے دوسرا فریق اُلجھن کا شکار ہو جائے گا کیونکہ اسے تو لڑائی کی توقع ہوگی۔
3۔ معافی کی توقع مت کرو۔ بعض لوگوں کے لیے غلطی کر کے معافی مانگنا بہت مشکل ہوتا ہے۔
4۔ معمولی باتوں کو زیادہ اہمیت مت دو۔

بحث کا ایک اصول یہ بھی ہے کہ درست بات درست موقعے پر کرو بلکہ جو بات غیر ضروری ہو وہ مت کرو۔

بچوں کو بولنا سکھانا چاہیے، جھگڑا کرنا نہیں۔ بڑوں کو چاہیے کہ غیر متفق ہوئے بغیر اتفاق کرنے کا فن سیکھیں۔

Scanned with CamScanner

انسان جس طریقے سے کسی جھگڑے سے نمٹتا ہے اس سے پتا چلتا ہے کہ وہ کیسے ماحول میں پلا بڑھا ہے۔

> "مَیں نے بہت پہلے سیکھا تھا کہ کسی خنزیر سے کبھی نہیں لڑنا کیونکہ اس طرح تم گندے ہو جاؤ گے اور خنزیر گندگی کو پسند کرتا ہے۔" (سائرس چنگ)

بحث کے 12 اصول

1۔ کشادہ ذہن کے مالک بنو۔
2۔ جھگڑا مت کرو۔
3۔ دوسرے فرد کی بات میں مداخلت مت کرو۔
4۔ اپنا مؤقف بیان کرنے سے پہلے دوسرے فرد کا مؤقف سنو۔
5۔ ضرورت سے زیادہ مت بولو۔
6۔ بات واضح کرنے کے لیے سوال پوچھو، اس کا فائدہ یہ بھی ہوگا کہ وہ سوچنے پر مجبور ہوگا۔
7۔ پُرجوش انداز اپناؤ، جابرانہ نہیں۔
8۔ بات ماننے پر راضی ہو جاؤ۔
9۔ اصولوں پر سمجھوتہ مت کرو لیکن چھوٹی چھوٹی باتوں پر لچک کا مظاہرہ کرو۔
10۔ اپنے مخالف کو باعزت انداز میں اپنے مؤقف سے دست بردار ہونے کا موقع دو۔
11۔ کسی بات کو اپنی عزت کا مسئلہ مت بناؤ۔
12۔ مضبوط دلائل اور نرم الفاظ استعمال کرو۔

کسی لاعلم شخص سے جھگڑے میں جیتنا ناممکن ہوتا ہے۔
وہ تلخ الفاظ استعمال کرتا ہے جس سے پتا چلتا ہے کہ اس کا مؤقف کمزور ہے۔

Scanned with CamScanner

بحث کے دوران درجِ ذیل الفاظ استعمال کرنا اچھا ہوتا ہے:

- مجھے ایسا لگتا ہے.................
- ہوسکتا ہے مَیں غلطی پر ہوں...........

جھگڑا ختم کرنے کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ اپنی لاعلمی کا اظہار کیا جائے اور ایسے سوال پوچھے جائیں۔

- تمہیں ایسا کیوں محسوس کر رہے ہو؟
- کیا تم تھوڑی وضاحت کر سکتے ہو؟
- کیا تم مزید خصوصیت سے بات بیان کر سکتے ہو؟

اگر کوئی تدبیر کام نہ آئے تو شائستگی سے بحث ختم کر دینا مناسب ہوتا ہے۔

تیرہواں اصول: بے بنیاد باتیں نہ کرو

یاد رکھو جو لوگ تمہارے ساتھ بے بنیاد باتیں کرتے ہیں وہ تمہاری غیر موجودگی میں تمہارے بارے میں بھی ایسی ہی باتیں کریں گے۔

بے بنیاد باتیں کرنے اور جھوٹ بولنے میں گہرا تعلق ہے۔ بے بنیاد باتیں کرنے والے کو لوگ توجہ سے نہیں سنتے اور اس کی باتیں تفریحاً دہراتے ہیں۔

بے بنیاد باتیں کرنا ایسا فن ہے جس میں سب کچھ کہنے کے باوجود کچھ نہیں کہا جاتا۔ کسی نے کیا خوب کہا ہے:

"چھوٹے لوگ دوسرے لوگوں کے بارے میں باتیں کرتے ہیں،
اوسط درجے کے لوگ چیزوں کے بارے میں باتیں کرتے ہیں اور
عظیم لوگ تصورات کے بارے میں باتیں کرتے ہیں۔"

بے بنیاد باتیں اور افواہیں کردار کشی کا باعث بنتی ہیں۔ جو لوگ بے بنیاد باتیں سنتے ہیں، وہ اتنے ہی قصوروار ہوتے ہیں جتنے کہ بے بنیاد باتیں کرنے والے۔

بے بنیاد باتیں کرنے والا شخص عموماً اپنی ہی باتوں کی زد میں آجاتا ہے۔ ایسے

Scanned with CamScanner

لوگ انصاف کا بالکل احترام نہیں کرتے۔ وہ دلوں کو توڑ دیتے ہیں اور زندگیاں برباد کر دیتے ہیں۔ وہ چالاک اور کینہ پرور ہوتے ہیں۔ وہ بے بس لوگوں کو نشانہ بناتے ہیں۔ وہ لوگوں کی ساکھ برباد کر دیتے ہیں، حکومتیں ختم کروا دیتے ہیں، ازدواجی زندگیاں تباہ کر دیتے ہیں، ملازمتیں ختم کروا دیتے ہیں، معصوم لوگوں کو رلا دیتے ہیں، لوگوں کے ذہنوں کا سکون اور راتوں کی نیند اڑا دیتے ہیں۔ اگلی مرتبہ تم بے بنیاد باتوں میں اُلجھو تو اپنے آپ سے پوچھنا:

- کیا یہ سچ ہے؟
- کیا یہ شریفانہ عمل ہے؟
- کیا یہ ضروری ہے؟
- کیا مَیں افواہیں تو نہیں پھیلا رہا؟
- کیا مَیں دوسروں کے بارے میں مثبت باتیں کر رہا ہوں؟
- کیا مَیں دوسروں کو افواہیں پھیلانے کا حوصلہ دیتا اور ان سے لطف اندوز ہوتا ہوں؟
- کیا میری باتوں کا آغاز ان الفاظ سے ہوتا ہے۔ ''کسی کو بتانا مت............؟''
- کیا مَیں راز کی باتیں راز میں رکھ سکتا ہوں؟

بے بنیاد باتیں کرنے اور افواہیں پھیلانے سے بچو۔ یاد رکھو بڑے منہ چھوٹی باتیں کرتے ہیں۔

چودھواں اصول: وعدہ خلافی مت کرو

جو وعدہ کرو اسے ہر صورت پورا کرو۔ یاد رہے کہ ہر صورت میں غیر قانونی اور غیر اخلاقی کام شامل نہیں ہیں۔ با کردار آدمی ہی وعدے پورے کرتا ہے۔

کیا تم تصور کر سکتے ہو کہ اگر ہر شخص اپنے وعدے پورے کرنے چھوڑ دے تو دنیا کا کیا حال ہو گا؟ درجِ ذیل کے مابین رشتوں کا کیا بنے گا:

- میاں بیوی
- مالک اور ملازم
- ماں باپ اور بچے
- طلباء اور اساتذہ
- خریدنے والے اور بیچنے والے

جن رشتوں میں وعدوں کا پاس نہیں کیا جاتا وہ کھوکھلے اور سطحی ہوتے ہیں۔ وہ عارضی رشتے ہوتے ہیں۔ کوئی بھی لافانی رشتہ وعدوں کا پاس کیے بغیر وجود میں نہیں آسکتا۔

پکا وعدہ کہتا ہے، ''ناقابلِ پیش گوئی مستقبل میں میرے بارے میں پیش گوئی کی جاسکتی ہے۔''

بعض لوگوں کو مغالطہ ہے کہ وعدے انسان کی آزادی کو سلب کر لیتے ہیں۔ یہ درست نہیں ہے۔ وعدے انسان کی آزادی نہیں چھینتے بلکہ حقیقت میں تو وعدے زیادہ آزادی عطا کرتے ہیں کیونکہ وہ تحفظ کا احساس عطا کرتے ہیں۔

سب سے اہم وعدہ جو ہم کر سکتے ہیں وہ ہے اپنی اقدار نبھانے کا وعدہ۔ اسی لیے اچھا نظامِ اقدار ضروری ہے۔ مثال کے طور پر اگر مَیں کسی ایسے لیڈر کی حمایت کرنے کا وعدہ کرتا ہوں جو بعد میں منشیات کا سوداگر بن جائے تو کیا مجھے اپنا وعدہ پورا کرنا چاہیے؟

بالکل نہیں۔

وعدوں کا پاس رکھا جائے تو لوگ ہر دکھ سکھ میں ایک دوسرے کے ساتھ تعلق نبھاتے ہیں۔

پندرھواں اصول: شکر گزار بنو

شکر ایک خوب صورت لفظ ہے۔ شکر ایک احساس ہے۔ یہ ہماری شخصیت کو بہتر بناتا اور کردار کو تشکیل دیتا ہے۔ شکر عاجزی سے جنم لیتا ہے۔ شکر انسان کو دوسرے انسانوں کا شکر گزار بنا دیتا ہے۔ یہ دوسرے لوگوں کے ساتھ ہمارے برتاؤ سے جھلکتا ہے۔ شکر یک

طرفہ ہوتا ہے، یہ سودے بازی نہیں ہوتا۔

شکر ہمیں کیا سکھاتا ہے؟

شکر ہمیں تعاون اور افہام و تفہیم کا فن سکھاتا ہے۔

شکر کو لازماً پُر خلوص ہونا چاہیے۔ خالی شکریہ کا ایک لفظ بھی بہت قیمتی ہوتا ہے۔ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ ہم اپنے قریبی افراد کا شکریہ ادا کرنا فراموش کر دیتے ہیں۔ دیانت داری اور شکر دو اہم ترین اوصاف ہیں جو کسی شخص کی شخصیت اور کردار کو تعمیر کرتے ہیں۔ شکر گزاری کے اظہار کی راہ میں انا سب سے بڑی رکاوٹ ہے۔ شکر گزاری کا رویہ زندگی کے حوالے سے ہماری سوچ کو تبدیل کر دیتا ہے۔ عاجزی اور شکر گزاری سے انسانی اعمال و افعال فطری ہو جاتے ہیں۔ شکر گزاری کو انسان کی طرزِ زندگی ہونا چاہیے۔

اپنی زندگی کی قیمتی چیزوں کے بارے میں سوچو۔ انہیں قیمتی کس نے بنایا ہے؟ اکثر اوقات تحفہ، تحفہ دینے والے سے کم قیمتی ہوتا ہے۔ جو چیزیں ہمارے پاس ہیں، ہم ان کا شکر کم ادا کرتے ہیں۔

ماضی کا تصور کرو اور ان لوگوں کو یاد کرو جنہوں نے تمہاری زندگی پر مثبت اثر ڈالا ہے۔ تمہارے ماں باپ، تمہارے اساتذہ، کوئی بھی شخص جس نے تمہارے لیے اضافی وقت نکالا۔ شاید ایسا محسوس ہو کہ انہوں نے صرف اپنا فریضہ ادا کیا تھا۔ تاہم حقیقت میں ایسا نہیں ہے۔ انہوں نے اپنی مرضی سے اپنا وقت، پیسہ اور بہت سی دوسری چیزیں تمہارے لیے صَرف کی تھیں۔ انہوں نے محبت میں یہ سب کچھ کیا تھا، تمہارا شکریہ وصول کرنے کے لیے نہیں۔ ہاں اگر تم کسی وقت بھی ان کے لیے اپنی شکر گزاری کا اظہار کرو تو بہت اچھا ہے۔

گوتم بدھ کی کہانی

کہا جاتا ہے کہ گوتم بدھ کے پاس دس کوڑھی آئے۔ انہوں نے درخواست کی کہ وہ انہیں کوڑھ سے نجات دلا دیں۔ گوتم بدھ نے انہیں کوڑھ سے نجات دلا دی۔ وہ بہت خوش ہوئے اور اپنے اپنے گھروں کو روانہ ہو گئے۔ ان میں سے صرف ایک شخص وہاں رہ گیا۔ اس

Scanned with CamScanner

نے گوتم بدھ سے کہا، ''مَیں آپ کا شکر گزار ہوں اور اسی لیے آپ کے حضور ٹھہرا ہوا ہوں۔''

اس کہانی کا سبق کیا ہے؟ یہی کہ شکر گزار لوگ بہت کم ہوتے ہیں۔ شکر گزار انسان غیر معمولی انسان ہوتا ہے، وہ ایک استثنا ہوتا ہے۔ اس کہانی کے مزید سبق یہ ہیں:

1۔ انسان ناشکرا ہے۔

2۔ ہمیں بھی گوتم بدھ کی طرح اچھے کام کرنے چاہئیں اور شکریے کی توقع نہیں رکھنی چاہیے۔

یہ کس طرح ہمارے رویے اور شخصیت کا حصہ بن سکتا ہے؟

ہم کسی کو چند دن کھانا کھلاتے یا سر چھپانے کا ٹھکانا مہیا کرتے ہیں تو کہتے ہیں، ''دیکھو مَیں نے اس آدمی کے لیے کتنا کچھ کیا ہے۔'' ہم جتنا دیتے ہیں، اسے بڑھا چڑھا کر پیش کرتے ہیں۔ ہم نے اکثر اس طرح کے جملے سُنے ہیں، ''اگر مَیں نہ ہوتا تو آج یہ شخص گلیوں میں رُل رہا ہوتا۔'' یہ جھوٹی اَنا کا آئینہ دار جملہ ہے۔

بائی داوے

جب لوگ دوسروں سے اپنے لیے کچھ کرنے کا ان الفاظ میں کہیں، ''بائی داوے *(By the Way)* کیا تم میرا یہ کام کر سکتے ہو؟'' تو وہ کام کی اہمیت کو گھٹا رہے ہوتے ہیں۔

اگر کوئی شخص دوسروں کی مدد نہیں کرتا ہے تو یہ بڑی افسوس ناک بات ہے، تاہم میرا ایقان ہے کہ ''بائی داوے'' کا استعمال اس سے بھی زیادہ افسوس ناک ہے۔ ہر کام اہم ہوتا ہے، اسے بائی داوے نہیں کیا جاتا، نہ ہی ایسا سمجھنا چاہیے۔

سولھواں اصول: وفادار بنو

پُرانی کہاوت ہے ''وفاداری کا ایک اونس چالاکی کے ایک پاؤنڈ سے زیادہ قیمتی ہوتا ہے۔'' یہ ایک آفاقی اور ابدی کہاوت ہے۔

اہلیت اہم ہے تاہم قابلِ انحصار ہونا اس سے بھی اہم ہے۔ اگر کوئی شخص اہلیت کا حامل ہے لیکن اس پر انحصار نہیں کیا جا سکتا تو کیا تم اسے اپنی ٹیم کا حصہ بنانا چاہو گے؟ یقیناً

Scanned with CamScanner

تمہارا جواب ہوگا، ''بالکل نہیں۔''

مَیں جانتا تھا تم ضرور آؤ گے

دو لڑکے بچپن میں دوست بن گئے۔ انہوں نے ایک ہی سکول اور کالج سے تعلیم حاصل کی اور ساتھ ہی فوج میں ملازمت حاصل کی۔ جنگ ہوئی تو انہیں محاذ پر بھیج دیا گیا۔ وہ ایک ہی یونٹ میں شامل تھے۔ ایک رات دشمن نے ان پر حملہ کر دیا۔ ہر طرف گولیاں برس رہی تھیں، آتش و آہن کی برسات ہو رہی تھی۔ اچانک اندھیرے میں سے آواز ابھری، ''ہیری! پلیز میری مدد کے لیے آؤ۔'' ہیری نے پہچان لیا کہ یہ اس کے بچپن کے دوست بل کی آواز ہے۔ اس نے اپنے کیپٹن سے کہا کہ وہ اسے اپنے دوست کی مدد کے لیے جانے کی اجازت دے لیکن کیپٹن نے یہ کہہ کر اسے روک لیا کہ صورتِ حال بہت سنگین ہے اور وہ نہیں چاہتا کہ اس کا ایک اور جوان کم ہو جائے۔ کیپٹن نے مزید کہا ''ویسے بھی بل کی آواز سے لگتا ہے کہ وہ بچ نہیں سکے گا۔''

ہیری خاموش ہو گیا۔ تھوڑی دیر بعد بل نے دوبارہ پکارا، ''ہیری! پلیز میری مدد کے لیے آؤ۔'' ہیری کیپٹن کے منع کر دینے کی وجہ سے چپ بیٹھا رہا۔ بل نے اسے مسلسل کئی آوازیں دیں: ''ہیری! پلیز میری مدد کے لیے آؤ۔'' آخر ہیری سے برداشت نہ ہوا۔ اس نے کیپٹن سے کہا، ''بل میرا بچپن کا دوست ہے، وہ مصیبت میں مدد کے لیے مجھے بلا رہا ہے، مجھے ہر صورت جانا ہوگا۔''

کیپٹن نے مجبوراً اسے اجازت دے دی۔ ہیری رینگتا ہوا دشمن کی گولیوں سے بچتا اس طرف بڑھنے لگا جدھر سے بل کی آواز آئی تھی۔ تھوڑی دیر بعد وہ بل کی لاش گھسیٹتا اور رینگتا ہوا واپس آ گیا۔ یہ دیکھ کر کیپٹن کو سخت غصہ آیا۔ اس نے کہا، ''مَیں نے تمہیں پہلے کہا تھا کہ اس کا بچنا محال ہے۔ اگر تم بھی مر جاتے تو کیا ہوتا؟''

ہیری نے کہا، ''سر! آپ ٹھیک کہتے ہیں لیکن جب میں پہنچا تو بل آخری سانسیں لے رہا تھا۔ مجھے دیکھتے ہی اس نے کہا، ہیری! مَیں جانتا تھا تم ضرور آؤ گے۔''

اچھے تعلقات مشکل سے قائم ہوتے ہیں، اور قائم ہو جائیں تو انہیں برقرار رکھنا چاہیے۔

ہمیں اکثر کہا جاتا ہے: اپنے خوابوں کے مطابق جیو۔

یہ درست ہے لیکن دوسروں کی قیمت پر اپنے خوابوں کے مطابق نہیں جینا چاہیے۔ ہمیں اپنے گھرانے، اپنے دوستوں اور ان کے لیے جو ہم پر انحصار کرتے ہوں، اپنی ذات کی قربانی ضرور دینی چاہیے۔

سترہواں اصول: کینہ پرور مت بنو

کچرا اکٹھا کرنے والے نہ بنو۔ کیا تم نے یہ جملہ سُنا ہے: ''مَیں معاف تو کر سکتا ہوں لیکن نہیں کروں گا۔''

جب کوئی شخص معاف کرنے سے انکار کر دیتا ہے تو وہ ایسے دروازوں کو مقفل کر دیتا ہے جن کی کسی دن اسے ضرورت پڑ سکتی ہے کہ اس کے لیے کھلیں۔ جب ہم کینہ پروری اختیار کرتے ہیں تو کس کو سب سے زیادہ نقصان پہنچاتے ہیں؟

اپنے آپ کو۔

افسوس ہے مجھ پر

نہ تو کینہ پروری اچھی ہے اور نہ ہی دوسروں سے بار بار دھوکا اچھا ہے۔ کسی نے کیا خوب کہا ہے، ''تم نے مجھے دھوکا دیا، افسوس ہے تم پر، تم نے مجھے دوبارہ دھوکا دیا، افسوس ہے مجھ پر۔''

سابق امریکی صدر جان ایف کینیڈی نے ایک بار کہا تھا، ''دوسروں کو معاف تو کردو لیکن ان کے نام مت بھلاؤ۔''

مجھے یقین ہے اس جملے کا مفہوم یہ ہے کہ دوسری مرتبہ دھوکا مت کھانا۔

اٹھارہواں اصول: دیانت داری اور اخلاص اپناؤ

دیانت دار بننے کا مطلب ہے سچا بننا۔

Scanned with CamScanner

اپنی ساکھ بناؤ کہ تم بھروسے اور اعتبار کے لائق انسان ہو۔ صرف ایک وصف ایسا ہے جو گھر میں، کاروبار میں اور معاشرے میں ہر طرح کے رشتوں ناطوں کو مضبوطی عطا کرتا ہے اور وہ وصف ہے دیانت داری۔

دیانت داری کشادگی کا باعث بنتی ہے۔ یہ انسان کو قابلِ اعتبار بناتی ہے۔ اس سے اپنے اور دوسروں کے لیے احترام کا اظہار ہوتا ہے۔ دیانت داری کمپنیوں کے بروشروں (Brochures) میں نہیں فرد کے کردار میں پائی جاتی ہے۔

کیا دیانت داری پر سمجھوتہ کر کے شارٹ کٹس کے ذریعے جیتنا اچھا ہے؟

بددیانتی سے تم ٹرافی جیت تو سکتے ہو لیکن اس جیت پر تم کبھی خوش نہیں ہو سکتے۔ ٹرافی جیتنے سے کہیں بہتر اچھا انسان بننا ہے۔

ایک پاؤنڈ مکھن

ایک کسان ایک بیکری والے کو ایک پاؤنڈ مکھن روزانہ بیچا کرتا تھا۔ ایک دن بیکری والے نے سوچا کہ مکھن کا وزن کر کے دیکھے کہ ایک پاؤنڈ ہی ہے، کم تو نہیں۔ جب اس نے وزن کیا تو پتا چلا کہ مکھن پورا ایک پاؤنڈ نہیں ہے۔ اسے بڑا غصہ آیا۔ اس نے کسان کے خلاف مقدمہ کر دیا۔

جج نے کسان سے پوچھا کہ اس نے مکھن کا وزن کس طرح کیا تھا؟

کسان نے کہا، ''جنابِ والا میں غریب آدمی ہوں، میرے پاس ترازو نہیں ہے لیکن مَیں ایک دوسرے طریقے سے مکھن کا وزن کرتا ہوں۔''

جج نے پوچھا کہ وہ طریقہ کیا ہے؟

کسان نے کہا، ''مَیں اس بیکری والے کو مکھن بیچنے سے کافی عرصہ پہلے سے اس سے ایک پاؤنڈ بریڈ خرید رہا ہوں۔ مَیں اس کی بریڈ کے برابر وزن کا مکھن اسے دے دیتا ہوں۔ اَب آپ ہی بتایئے اگر وزن پورا نہیں ہے تو یہ کس کا قصور ہے؟''

ہم زندگی میں جو کچھ دیتے ہیں، وہی کچھ پاتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

تم جب بھی کوئی کام کرواپنے آپ سے پوچھو: کیا مجھے جتنا معاوضہ دیا جارہا ہے مَیں اس کے برابر کام کر رہا ہوں یا نہیں؟

دیانت داری اور بددیانتی عادت بن سکتی ہیں۔ بعض لوگ بددیانتی سے کام لیتے ہیں۔ وہ دھڑلے سے جھوٹ بولتے ہیں۔ بعض لوگ تو اتنا جھوٹ بولتے ہیں کہ سچ بولنا بھول جاتے ہیں۔ سوال یہ ہے کہ وہ کسے دھوکا دے رہے ہیں؟

خود اپنے آپ کو۔

بعض لوگ دیانت دار تو ہوتے ہیں لیکن وہ بڑے ''سفاک دیانت دار'' ہوتے ہیں۔ دیانت دار اور سچ بولنے والے بنو لیکن نرمی اپناؤ۔

انسان سخت ہوئے بغیر سچ بولنے والا بن سکتا ہے۔ ایک دیانت دار دوست کی سب سے اہم ذمہ داری یہ ہے کہ وہ سچ بولے، بعض لوگ سچ سننے سے بچنے کے لیے ایسے لوگوں کو دوست بناتے ہیں جو وہی بات کرتے ہیں جو کہ وہ سننا چاہتے ہیں۔ ایسے لوگ خود کو بے وقوف بنا رہے ہوتے ہیں۔ دیانت دارانہ تنقید تکلیف دہ ہو سکتی ہے۔

بعض لوگ بددیانتی کو پبلک ریلیشنز یا سیاست کا نام دیتے ہیں۔ کیا حقیقتاً ایسا ہی ہے؟

جھوٹ بولنے والے کا سب سے بڑا مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ اسے اپنے بولے ہوئے جھوٹ یاد رکھنے پڑتے ہیں۔

دیانت دار بننے کے لیے انسان کو مضبوط اور وعدے پورے کرنے والا بننا ہوتا ہے۔ ایسا کتنی بار ہو چکا ہے کہ ہم نے:

- تھوڑا بہت مفید جھوٹ بولا ہو؟
- خوشامد کی ہو؟
- حقیقت چھپائی ہو یا ادھورا سچ بولا ہو؟
- خاموش رہ کر سب سے بڑا جھوٹ بولا ہو؟

''اپنے آپ کو دیانت دار بناؤ اور یقین کر لو کہ دنیا میں ایک بدمعاش

کم ہو گیا ہے۔''

(تھامس کارلائل)

شیر آیا

ہم سب نے اس چرواہے بچے کی کہانی سُنی ہے جس نے لوگوں کا مزا لینے کے لیے شور مچایا تھا ''شیر آیا، شیر آیا۔'' بستی والے اس کی پکار سن کر دوڑے دوڑے اس کی مدد کرنے آئے تھے۔ لیکن جب وہ وہاں پہنچے تو اس چرواہے بچے نے ان کا مذاق اڑایا۔ وہ شرمندہ ہو کر واپس چلے۔ اگلے دن بچے نے پھر شور مچایا ''شیر آیا، شیر آیا۔'' لوگ پھر دوڑے دوڑے آئے لیکن اس نے ان کا مذاق اڑایا۔

چند دن بعد حقیقتاً شیر نے اس کے ریوڑ پر حملہ کر دیا۔ وہ مدد کے لیے پکارا لیکن لوگوں کو دوبار بے وقوف بنایا دتھا۔ اس لیے وہ اس کی مدد کے لیے نہیں آئے۔ اس طرح وہ چرواہا شیر سے اپنی بکریاں نہیں بچا سکا۔

اس کہانی سے یہ سبق ملتا ہے کہ:

- جب تم جھوٹ بولتے ہو تو اپنا اعتبار کھو دیتے ہو۔
- جب ایک بار تم اپنا اعتبار کھو دیتے ہو تو لوگ تمہارے سچ پر بھی یقین نہیں کرتے۔

آدھا سچ مت بولو

ایک ملاح ایک بحری جہاز پر تین سال سے کام کر رہا تھا۔ ایک رات اس نے شراب پی تو اس پر نشہ حاوی ہو گیا۔ ایسا پہلی بار ہوا تھا۔ کیپٹن نے لاگ بک میں اس واقعے کا اندراج کیا، ''ملاح نے کل رات شراب پی۔'' ملاح نے یہ جملہ پڑھا۔ اسے پتا تھا کہ اس تبصرے سے اس کے کریئر (Career) پر بُرا اثر پڑے گا۔ وہ کیپٹن کے پاس گیا۔ اس نے کیپٹن سے اپنی غلطی کی معافی مانگی اور کہا کہ وہ لاگ بک میں صرف اتنا اضافہ کر دے کہ یہ واقعہ تین سال میں پہلی بار ہوا تھا۔ یہ پورا سچ ہوتا۔ کیپٹن نے ایسا کرنے سے انکار کر دیا اور کہا، ''مَیں نے لاگ بک میں جو کچھ لکھا ہے سچ لکھا ہے۔''

اگلے دن ملاح نے لاگ بک میں لکھا، ''کیپٹن آج رات نشے میں نہیں تھا۔''

Scanned with CamScanner

جب کیپٹن نے یہ جملہ پڑھا تو ملاح سے کہا کہ وہ یا تو جملہ بدلے یا اس میں اضافہ کرے تاکہ پورا سچ واضح ہو۔ اس جملے سے تو ایسے عیاں ہوتا ہے جیسے کیپٹن ہر دوسری رات نشے میں ہوتا ہے۔ ملاح نے کیپٹن سے کہا کہ اس نے لاگ بک میں جو لکھا ہے سچ لکھا ہے۔

دونوں ہی جملے سچے تھے لیکن ان سے گمراہ کن پیغام ملتا تھا۔

باتیں بڑھا چڑھا کر کرنا

بڑھا چڑھا کر باتیں کرنے سے دو نتائج نکلتے ہیں:

1۔ ہمارا مؤقف کمزور ہو جاتا ہے اور ہم اعتبار کھو دیتے ہیں۔

2۔ یہ ایک نشہ ہوتا ہے۔ یہ عادت بن جاتا ہے۔ بعض لوگ بڑھائے چڑھائے بغیر بات نہیں کر سکتے۔

مخلص بنو

ہم دوسروں کی مدد کرنے کی مثبت خواہش کے ذریعے اپنے اہداف حاصل کر سکتے ہیں۔

کوئی دوست مشکل میں ہو اور ہم اسے کہیں "کیا میں تمہارے لیے کچھ کر سکتا ہوں؟" تو یہ جملہ اس کا دل دکھا دے گا۔ یہ مخلصانہ پیش کش نہیں محض لفاظی ہوتی ہے۔ اگر تم حقیقتاً مدد کرنا چاہتے ہو تو خود سوچو کہ تمہیں کیا کرنا چاہیے اور پھر وہ کام کرو۔ بے معنی باتیں مت کرو۔

احتیاط: یہ ممکن ہے کہ کوئی شخص مخلص ہونے کے باوجود غلط ہو۔

محبت کسے ہے؟

خالد نے کہا، "ماں! میں تم سے محبت کرتا ہوں؟"

پھر وہ اپنے ذمے لگائے ہوئے کام بھلا کر باغ میں کھیلنے چلا گیا۔

ماں کو پانی بھرنا اور جلانے کے لیے لکڑیاں لانی پڑیں۔

شاہدہ نے کہا، "ماں! میں تم سے محبت کرتی ہوں۔"

پھر وہ معمولی معمولی باتوں پر رونے اور ماں کو تنگ کرنے لگی۔

آخر جب وہ شام کو اپنی سہیلی کے ہاں کھیلنے گئی تو ماں نے سکھ کا سانس لیا۔

خالدہ نے کہا، ”ماں مجھے تم سے محبت ہے۔“

اس نے ننھے واجد کو گود میں لے کر لوری سنائی اور وہ مزے سے سو گیا۔

پھر اس نے گھر میں جھاڑو دی اور بکھری ہوئی چیزیں ٹھکانے سے رکھیں۔

وہ سارا دن مصروف اور خوش رہی۔

رات کو سونے کا وقت آیا تو تینوں بچوں نے ماں سے پھر کہا، ”ماں ہم تم سے محبت کرتے ہیں۔“

تمہارا کیا خیال ہے ان میں سے اپنی ماں سے حقیقتاً کون سا بچہ محبت کرتا ہے؟

(جوائے ایلی سن)

(The Book of Virtues edited by william J.Bennett, simon and Shuster, New York, 1993,P.204)

ایک قدیم کہاوت ہے، ”خریدی یا بیچی جانے والی ہر چیز اس وقت تک کوئی قدر و قیمت نہیں رکھتی جب تک کہ اس میں ایک خفیہ، اَن مول جزو شامل نہ ہو............ وہ جزو جس کو حقیقت میں بیچا اور خریدا نہیں جا سکتا۔“

وہ کیا ہے؟ ہر چیز کا خفیہ اور ان مول جزو ہے اس کے بنانے والے کا اعتبار اور دیانت داری۔

دیانت داری کا دوسرا رُخ

تین ایگزیکٹو لنچ کے بعد بل ادا کرنے کی بحث کر رہے تھے۔ ایک نے کہا، ”مجھے ٹیکس میں رعایت ملی ہے اس لیے بل میں ادا کروں گا۔“

دوسرے نے کہا، ”مجھے کمپنی سے بونس ملا ہے، اس لیے بل میں ادا کروں گا۔“

تیسرے نے کہا، ”اگلے ہفتے مجھے ملازمت سے نکالا جا رہا ہے، اس لیے بل مَیں ادا کروں گا۔“

انیسواں اصول: عجز و انکسار اپناؤ

عجز و انکسار کے بغیر اعتماد تکبر ہوتا ہے۔ عجز و انکسار تمام نیکیوں کی بنیاد ہے۔ یہ عظمت کی علامت ہے۔ عجز و انکسار کا مطلب ایسا رویہ نہیں جو تمہاری تذلیل کروائے۔ مخلصانہ عاجزی وانکسار کا مطلب ایسا رویہ نہیں جو تمہاری تذلیل کروائے۔ مخلصانہ عاجزی اور انکسار انسان کو پُرکشش بناتے ہیں جب کہ جھوٹی عاجزی لوگوں کو دُور کرتی ہے۔

چند فوجی جوان ایک چٹان کو دھکیلنے کی کوشش کر رہے تھے۔ ایک گھڑ سوار وہاں سے گزرا تو رُک گیا۔ اس نے دیکھا کہ کارپورل کھڑا فوجیوں کو مشقت کرتے دیکھ رہا ہے۔ فوجی چٹان کو دھکیلنے میں ناکام ہو رہے تھے۔ گھڑ سوار نے کارپورل سے کہا کہ تم ان کا ہاتھ کیوں نہیں بٹاتے؟

اس نے کہا، "مَیں کارپورل ہوں، مَیں صرف حکم دیتا ہوں۔"

یہ سُن کر گھڑ سوار گھوڑے سے اترا، فوجی جوانوں کے پاس گیا اور ان کے ساتھ مل کر چٹان کو دھکیلنے کی کوشش کرنے لگا۔ اس کی مدد سے چٹان راستے سے ہٹ گئی۔

وہ شخص گھوڑے پر سوار ہو کر کارپورل کے قریب گیا اور بولا، "اگلی مرتبہ پھر کوئی ایسا مسئلہ ہو تو اپنے کمانڈر ان چیف کو بلا لینا۔"

بعد مَیں پتا چلا وہ گھڑ سوار جارج واشنگٹن تھا۔

اس واقعے کا پیغام واضح ہے: کامیابی اور عاجزی کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔ جب دوسرے تمہاری تعریف کرتے ہیں تو وہ زیادہ پُر اثر ہوتی ہے۔

سادگی اور عاجزی عظمت کی دو علامتیں ہیں۔

دوسروں کو سمجھو اور ان کا خیال رکھو

ہم سب رشتوں ناطوں کے حوالے سے غلطیاں کرتے ہیں اور بعض اوقات ہم دوسروں کی ضرورتوں کی طرف سے لاپروا ہو جاتے ہیں، خصوصاً ان لوگوں کی ضرورتوں کی طرف سے جو کہ ہم سے بہت قریب ہوتے ہیں۔ اس رویے کے نتیجے میں مایوسی اور آزردگی

جنم لیتی ہے۔ مایوسی کو جنم لینے سے روکنے کا طریقہ یہ ہے کہ دوسروں کو سمجھو۔ رشتے ناطے ایک دوسرے کو سمجھنے سے برقرار رہتے ہیں۔

صرف عمدہ انسان ہونا کافی نہیں، دوسروں کا خیال رکھنے والے انسان بنو۔ دوسروں کا خیال رکھنے کے رویے سے انسان کی ساکھ بنتی ہے، جو کہ انشورنس (Insurance) کی بہترین قسم ہے............ایسی انشورنس جس کے لیے انسان کو کچھ بھی ادا نہیں کرنا پڑتا۔

بعض لوگ روپے پیسے کو دوسروں کو سمجھنے اور دوسروں کا خیال رکھنے کا بدل تصور کرتے ہیں۔ دوسروں کو سمجھنا روپے پیسے سے بہت زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہیں سمجھیں تو اس کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ تم انہیں سمجھو۔

سخاوت کرو

سخاوت جذباتی پختگی کی علامت ہے۔ سخی وہ ہوتا ہے جو مانگے بغیر دیتا ہے۔ سخی انسان زندگی کی ایسی ثروت (Richness) کے حامل ہوتے ہیں کہ خود غرض انسان جس کا تصور بھی نہیں کر سکتا۔

مہربان بنو

تم روپے سے کتا تو خرید سکتے ہو لیکن جب تک اس کے ساتھ مہربانی کا برتاؤ نہیں کرو گے وہ تمہارے لیے دم نہیں ہلائے گا۔ جتنی جلد ہو سکے مہربانی اپناؤ۔

مہربانی وہ زبان ہے جسے بہرے سُن سکتے ہیں اور اندھے دیکھ سکتے ہیں۔ کسی دوست کی زندگی میں اس کے ساتھ مہربانی کا برتاؤ کرنا اس کی موت کے بعد اس کی قبر پر پھول سجانے سے بہتر ہے۔

مہربانی کا برتاؤ کرنے والا شخص نہ صرف دوسروں کو خوشی عطا کرتا ہے بلکہ خود کو بھی خوشی دیتا ہے۔ مہربان الفاظ زبان کو زخمی نہیں کرتے۔

Scanned with CamScanner

اکیسواں اصول: ملنساری اپناؤ

ملنساری کا مطلب ہے کہ تم دوسروں کا خیال کرتے ہو۔اس سے وہ دروازے کھل جاتے ہیں جو دوسری صورت میں نہ کھلتے۔ ایک ایسا شخص جو کہ بہت تیز طرار (Sharp) نہ ہو لیکن ملنسار ہو، وہ اس شخص کے مقابلے میں زندگی میں زیادہ ترقی کرتا ہے، جو کہ تیز طرار تو ہو لیکن ملنسار نہ ہو۔

چھوٹی باتوں سے بڑا فرق پڑتا ہے۔کیا کبھی ہاتھی نے تمہیں کاٹا ہے؟اس سوال کا سب سے واضح جواب ہے: نہیں۔ کیا تمہیں کبھی مچھر نے کاٹا ہے؟ ہم میں سے اکثر کو مچھر کاٹ چکے ہیں۔ یہ چھوٹی چھوٹی اشتعال انگیز باتیں ہوتی ہیں جو ہماری برداشت کا امتحان لیتی ہیں۔ملنساری چھوٹے چھوٹے تحائف سے تشکیل پاتی ہے۔

ملنساری کے چھوٹے چھوٹے اقدامات سے انسان چالاکی کی نسبت زیادہ حاصل کر لیتا ہے۔ملنساری عمیق اخلاقی رجحان سے جنم لیتی ہے۔اس پر خرچ کچھ نہیں آتا جب کہ یہ فائدہ بہت دیتی ہے۔

کوئی شخص اتنا بڑا ہے اور نہ اتنا معروف کہ ملنساری نہ اپنا سکے۔ملنساری یہ ہے کہ بس یا ٹرین میں سفر کے دوران تم بڑی عمر کے افراد اور معذوروں کو سیٹ دے دو۔ایک پُر خلوص مسکراہٹ اور صرف ''شکریہ'' کہنا ملنساری کا اظہار کرنے والے عمل ہیں۔یہ چھوٹی سی سرمایہ کاری ہوتی ہے،جس سے منافع بہت زیادہ حاصل ہوتا ہے۔اس سے دوسرے شخص کی قدر و قیمت اور اہمیت میں اضافہ ہوتا ہے۔

ملنساری کے لیے عاجزی ضروری ہوتی ہے۔ بدقسمت ہوتے ہیں وہ لوگ جو ملنسار نہیں ہوتے۔ایسے لوگ اپنے مثبت اوصاف سے دور ہو گئے ہوتے ہیں۔میں نے اکثر لوگوں کو فخریہ کہتے سنا ہے، ''میں تھوڑا سا بدتمیز ہوں۔''

جہاں تک ممکن ہو سکے''ملنساری کے بیج'' بکھیر دو۔ان میں سے چند بیج ضرور پھوٹیں گے اور دوسروں کی نگاہوں میں تمہاری قدر و منزلت میں اضافہ کروا دیں گے۔

ادب آداب اور اچھے اطوار

ملنساری اور ادب آداب اور اچھے اطوار کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔ گھر سے باہر ہی نہیں گھر میں بھی اچھے اطوار اپنانا زیادہ نہیں تو برابر کی اہمیت رکھتا ہے۔ اچھے اطوار سے نہ صرف گھر سے باہر بلکہ گھر میں بھی تمہیں خلوص اور قبولیت ملتی ہے۔ ملنساری کا مطلب ہی یہ ہے کہ اچھے اطوار اپنائے جائیں۔

ملنساری اور شائستگی سخت رویے کی نسبت بہت زیادہ فائدے دیتی ہے۔ جب میں اس بات کو ذہن میں رکھ کر لوگوں کے رویوں کا جائزہ لیتا ہوں تو حیران ہوتا ہوں کہ اتنے زیادہ لوگ ملنساری کو کیوں چھوڑے ہوئے ہیں؟ ہو سکتا ہے بدتمیز اور غیر ملنسار لوگ وقتی طور پر فائدہ اٹھائیں لیکن زیادہ تر لوگ ایسے رویوں والے لوگوں سے گریز کرتے ہیں اور بدتمیز لوگوں کو ناپسند کرنے لگتے ہیں۔ ملنساری اور شائستگی بچوں کو چھوٹی عمر ہی میں سکھانی چاہیے تھی تاکہ بڑے ہو کر ملنسار انسان بن جائیں۔ اگر ملنساری کو ایک بار اپنا لیا جائے تو پھر یہ عمر بھر برقرار رہتا ہے۔ ملنسار انسان دوسرے لوگوں کے جذبات کا احساس کرتا ہے اور ان کا خیال کرتا ہے۔ اگرچہ یہ بات بہت غیر اہم لگتی ہے لیکن "پلیز" "تھینک یو" اور "آئی ایم سوری" جیسے چھوٹے الفاظ انسان کو بہت زیادہ فائدہ پہنچاتے ہیں۔

یاد رکھو ملنساری برتنے والے انسان کو جواب میں ملنساری ملتی ہے۔ جتنی زیادہ ممکن ہو ملنساری برتو۔ ہو سکتا ہے ابتدا میں تمہیں اس کے لیے کوشش کرنی پڑے، تاہم یہ کوشش بے فائدہ نہیں ہو گی۔

شائستگی اور ملنساری شرافت کی نشانیاں ہیں۔ شائستگی اور ملنساری سے خرچ کم ہوتا ہے اور ملتا بہت کچھ ہے۔ نہ صرف افراد اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں بلکہ کاروباری ادارے بھی۔

کیا تم نے کبھی دیکھا ہے کہ ایک شخص لطیفہ سُنا رہا ہو تو دوسرا مداخلت کرتے ہوئے لطیفہ مکمل کرتا ہے، لوگ ہنسنے لگتے ہیں اور پھر وہ بتاتا ہے کہ اس نے یہ لطیفہ کہاں پڑھا تھا۔

Scanned with CamScanner

اس سے اس شخص کے علم کی برتری تو ثابت ہوگئی لیکن اس کی بدتمیزی بھی عیاں ہوگئی۔

بہت سے کامیاب اور باصلاحیت لوگ اس وجہ سے اپنی کامیابی کو تباہ کر بیٹھتے ہیں کہ ان میں ملنساری اور شائستگی نہیں ہوتی۔ ملنساری اور شائستگی تہذیب یافتہ ہونے کی نشانیاں ہیں۔ بدتمیزی اور شائستگی سے عیاں ہوتا ہے کہ تم تہذیب یافتہ نہیں ہو دوسرے لوگوں کے ساتھ احترام آمیز سلوک روا رکھو۔

> ''کمزور آدمی بدتمیزی و ناشائستگی کے ذریعے مضبوطی حاصل کرنا چاہتا ہے۔'' (ایرک ہوفر)

بائیسواں اصول: حسِ مزاح پیدا کرو

حسِ مزاح پیدا کرو، تم میں اپنے اوپر ہنسنے کی صلاحیت پیدا ہو جائے گی۔ حسِ مزاح انسان کو پسندیدہ اور پُرکشش بنا دیتی ہے۔

اپنے اوپر ہنسنا سیکھو کیونکہ یہ محفوظ ترین مزاح ہے۔ اپنے اوپر ہنسنے سے تمہیں توانائی ملتی ہے۔ ہنسی سکون پانے کا فطری ذریعہ ہے۔ ہوسکتا ہے مزاح بات کا مفہوم نہ بدلے تاہم یہ بات کی تلخی کو ضرور ختم کر دیتا ہے۔

مزاح کی صحت بخش قوت

Anotmy of An Illness کے مصنف ڈاکٹر نورمن کزنس اس امر کی سب سے بڑی مثال ہیں کہ کس طرح کوئی شخص اپنی سنگین ترین بیماری کا علاج کر سکتا ہے۔ ان کی صحت یابی کا صرف ایک فی صد امکان تھا لیکن وہ ثابت کرنا چاہتے تھے کہ انسانی ذہن مادے سے زیادہ طاقت ور ہے۔ انہوں نے سوچا کہ اگر منفی جذبے ہمارے جسم میں منفی کیمیکلز پیدا کر سکتے ہیں تو اس کا الٹ بھی سچ ہوگا۔ مثبت جذبات، مثلاً خوشی اور ہنسی، ہمارے جسمانی نظام میں مثبت کیمیکلز شامل کر سکتے ہیں۔ وہ ہسپتال میں داخل تھے۔ انہوں نے ہسپتال چھوڑا اور ہوٹل کے کمرے میں رہنے لگے۔ انہوں نے بہت ساری مزاحیہ فلمیں

Scanned with CamScanner

کرائے پر لیں اور یکے بعد دیگرے انہیں دیکھنے لگے۔اس طرح وہ ہنسی کے ذریعے حقیقتاً اپنا علاج کرنے میں کامیاب ہو گئے۔ بلاشبہ طبی امداد اہم ہے لیکن مریض کی زندہ رہنے کی خواہش اس سے زیادہ نہیں تو اس کے برابر کی اہمیت رکھتی ہے۔

ہنسی زندگی کو تحفظ دیتی ہے۔اس کی وجہ یہ ہے کہ ہنسی زندگی کی مشکلات کو آسان بنادیتی ہے۔

تیئیسواں اصول: دوسروں کی تذلیل مت کرو

منفی مزاح میں دوسروں کا مضحکہ اڑانا شامل ہے۔ جو شخص دوسروں کا مذاق اڑاتا ہے، وہ بدذوق ہوتا ہے۔زخم کو بھلانا تذلیل کو بھلانے سے زیادہ آسان ہے۔

جب کوئی شخص شرم سے سُرخ ہو جائے،
جب کسی شخص کو صدمہ پہنچے،
جب کسی مقدس چیز کو عام سی چیز بنادیا جائے،
جب کسی کی کمزوری ہنسی کا باعث بنے،
جب مزاح کے لیے فحش گفتاری درکار ہو،
جو کوئی بچہ رونے پر مجبور ہو جائے
یا جب کوئی سب کے ساتھ ہنسنے سے قاصر ہو۔
تو جان لو کہ لطیفہ گھٹیا ہے، پست ہے، پوچ ہے۔ (کلف تھامسن)

دوسروں کو اذیت دے کر خوش ہونے والے *(Sadist)* کے لیے ہر چیز پُر مزاح ہوتی ہے، اس وقت تک جب تک کہ دوسرے اس کا ہدف ہوں۔عموماً دیکھا گیا ہے کہ بچے محض مزا لینے کے لیے بے بس جانوروں کو پتھر مارتے ہیں۔ یہ عمل جانوروں کے لیے تو مزے کا باعث نہیں ہوتا۔

مزاح کے اچھے یا خطرناک ہونے کا تعین اس بات سے ہوتا ہے کہ تم کسی شخص کے ساتھ ہنستے ہو یا اس پر ہنستے ہو۔ جب مزاح دوسروں کا مذاق اڑانے یا ان کی تحقیر کرنے

Scanned with CamScanner

پر منحصر ہوتا ہے تو وہ اچھے ذوق کا آئینہ دار نہیں ہوتا نہ ہی اس سے فرد کی معصومیت ظاہر ہوتی ہے۔ دوسروں کے جذبات کو ٹھیس پہنچانا سفا کی ہے۔ بعض لوگ دوسروں کو نیچا دکھا کر مزا لیتے ہیں۔ طنز و استہزا لوگوں کو لوگوں سے الگ تھلگ (Alienate) کرتا ہے۔ بہترین طریقہ یہ ہے کہ طنز و استہزا سے گریز کی جائے۔

چوبیسواں باب: دوست بنو، دوست بناؤ

ہم سب اچھی بیوی/اچھے شوہر، اچھے ملازم، اچھے مالک، اچھے ماں باپ، اچھی اولاد وغیرہ کے آرزومند رہتے ہیں۔ ہم یہ فراموش کر دیتے ہیں کہ ہمیں بھی اچھا انسان بننا چاہیے۔ تجربے سے عیاں ہوا ہے کہ کوئی شخص کامل نہیں ہے، کوئی ملازمت یا کاروبار کامل نہیں ہے، اور کوئی بیوی یا شوہر کامل نہیں ہے۔ جب ہم کاملیت (Perfection) کو ڈھونڈتے ہیں تو ہمیں مایوسی ہوتی ہے کیونکہ جو کچھ ہمیں ملتا ہے وہ یہ کہ ہم مسائل کے ایک مجموعے کی بجائے دوسرے مجموعے سے دوچار ہو جاتے ہیں۔ مَیں بیس سال سے زیادہ عرصے سے مغرب (The West) میں مقیم ہوں۔ مَیں نے مشاہدہ کیا ہے کہ یہاں طلاق کی شرح بہت زیادہ ہے۔ لوگ طلاق دینے کے بعد دوسری شادی کرتے ہیں تو پہلی بیوی یا پہلے شوہر کی وجہ سے پیدا ہونے والے مسائل تو ختم ہو جاتے ہیں لیکن نیا فرد بالکل نئے مسائل لے کر آتا ہے۔

اسی طرح لوگ ملازمت چھوڑ دیتے ہیں یا ملازموں کو نکال دیتے ہیں تا کہ کوئی موزوں فرد یا ملازمت ڈھونڈیں لیکن ہوتا صرف یہ ہے کہ ایک طرح کے مسئلوں کی جگہ دوسری طرح کے مسئلے سامنے آجاتے ہیں۔ کیا یہ بہتر نہیں ہے کہ نہ تو طلاق دی جائے اور نہ ملازم کو نکالا جائے بلکہ مثبت اندازِ نظر اپنا کر مسائل کی شدت کو کم کیا جائے؟

قربانی

دوستی قربانی مانگتی ہے۔ تعلقات قائم کرنے اور دوست بنانے کے لیے قربانیاں دینی پڑتی ہیں، وفاداری اور بلوغت کا مظاہرہ کرنا پڑتا ہے۔ قربانی یہ ہے کہ تم دوسروں کے

Scanned with CamScanner

کاموں کو ترجیح دو۔ خود غرضی دوستیوں کو برباد کردیتی ہے۔ عام سی شناسائی بآسانی قائم ہو جاتی ہے لیکن سچی دوستی قائم کرنے کے لیے وقت اور کوشش درکار ہوتی ہے۔ دوست کو آزمایا جاسکتا ہے۔ آزمائشوں سے گزرنے کے بعد دوستی زیادہ پکی ہو جاتی ہے۔ سچے دوست اپنے دوستوں کو تکلیف میں نہیں دیکھ سکتے۔ سچی دوستی جتنا حاصل کرتی ہے، اس سے زیادہ دیتی ہے اور مشکل میں ساتھ دیتی ہے۔

اچھے موسموں کا دوست

صرف اچھے موسموں کا دوست اس بینکار جیسا ہوتا ہے، جو دھوپ کے وقت چھتری دے دیتا ہے لیکن بارش کے وقت واپس لے لیتا ہے۔

دو آدمی جنگل میں سفر کر رہے تھے۔ اچانک ایک ریچھ ان کے سامنے آ گیا۔ ایک آدمی تیزی سے درخت پر چڑھ گیا۔ دوسرا آدمی درخت پر چڑھنا نہیں جانتا تھا۔ وہ زمین پر اس طرح لیٹ گیا، جیسے مردہ ہو۔ ریچھ نے قریب آ کر اسے سونگھنا اور اس کے گرد گھومنا شروع کر دیا۔ وہ آدمی بہت ڈرا لیکن دم سادھے پڑا رہا۔ آخر ریچھ نے اس کے کان میں سرگوشی کی اور چلا گیا۔

درخت پر چڑھنے والے آدمی نے نیچے اُتر کر اس سے پوچھا، "ریچھ نے تم سے کیا کہا تھا؟"

اس آدمی نے کہا، ریچھ نے کہا تھا کہ "ایسے دوست پر بھروسا مت کرو جو تمہیں خطرے میں چھوڑ دے۔"

اس کہانی کا سبق سورج کی روشنی کی طرح واضح ہے۔ دو طرفہ اعتبار اور بھروسا دوستی کی بنیاد ہے۔

دوستی کی اقسام

لوگ مختلف مقاصد کے تحت دوست بناتے ہیں۔ دوستی کی اقسام درج ذیل ہیں:

1۔ خوشی کے لیے دوستی: تم اس وقت تک دوست رہتے ہو جب تک یہ رشتہ تفریح

اور مزا مہیا کرتا ہے۔ جب تک خوشی رہتی ہے، دوستی بھی برقرار رہتی ہے۔

2۔ سہولت کے لیے دوستی: لوگ کسی فائدے کے حصول کے لیے دوست بناتے ہیں ایسی دوستی عارضی ہوتی ہے۔ اس کی مزید تین قسمیں ہوتی ہیں:

i) میرا ایک پڑوسی ہے۔ اس سے میل جول سہولت کا باعث ہوگا۔ ہم اکٹھے ہنسی مذاق کرتے ہیں، ایک دوسرے کو چیزیں دیتے ہیں۔ کسی بھی ہنگامی صورتِ حال میں وہ سب سے پہلے مدد دے سکتا ہے۔ اکٹھے رہنے میں فائدہ ہے۔ جب تک کوئی شخص پڑوسی ہوتا ہے، اس سے دوستی قائم رہتی ہے۔

ii) کوئی شخص امیر ہے یا اس کے روابط کافی زیادہ ہیں۔ وہ ڈاکٹر یا وکیل ہے۔ اس سے تعلق قائم کرو اور اسے دوست بناؤ، ہوسکتا ہے وہ کسی دن کام آجائے۔ جب تک کوئی شخص کام آسکتا ہے، اس سے دوستی قائم رہتی ہے۔

iii) مشترکہ دشمن کی وجہ سے دوستی۔ ایک معروف کہاوت ہے، ''میرے دشمن کا دشمن میرا دوست ہے۔'' جب تک مشترک دشمنی برقرار رہتی ہے، دوستی برقرار رہتی ہے۔

3۔ سچی دوستی: سچی دوستی باہمی احترام پر استوار ہوتی ہے۔ سچی دوستی ان لوگوں میں ہوتی ہے جو دل سے ایک دوسرے کے لیے اچھے ہوتے ہیں اور دوست کے لیے اچھے کام کرتے ہیں۔ کردار اور وفا سچی دوستی کی بنیاد ہوتی ہے۔ سچے دوست ہمیشہ ایک دوسرے کے خیر خواہ ہوتے ہیں۔ یہ دوستی ہمیشہ برقرار رہتی ہے۔

خوش حالی میں دوست زیادہ بنتے ہیں۔ مشکل وقت میں ایسے لوگوں کی دوستی کی حقیقت کا پتا چلتا ہے۔ اچھے موسموں کے دوستوں کی پہچان اس نظم سے ہوتی ہے:

ہنسو، لوگ تمھیں ڈھونڈیں گے،
روؤ، لوگ تمھیں چھوڑ جائیں گے،
وہ تمھاری ساری خوشیاں چاہتے ہیں
لیکن انھیں تمھارے غموں کی کوئی ضرورت نہیں۔
خوش ہوؤ، تمھارے دوست بے شمار ہوں گے،

Scanned with CamScanner

غم زدہ ہو جاؤ، سب تمہیں چھوڑ جائیں گے۔
کوئی شخص تمہارا شیریں مشروب پینے سے انکار نہیں کرے گا
لیکن زندگی کا دیا ہوا تلخ مشروب تمہیں تنہا پینا پڑے گا!!

(ایلاویلرولکوکس)

جو لوگ حقیقتاً ایک دوسرے کے دوست ہوتے ہیں، وہ ایک دوسرے کے کام آتے ہیں، ایک دوسرے کی مدد کرتے ہیں۔ واضح ہو کہ ان کی دوستی کا مقصد صرف یہی نہیں ہوتا کہ دوسرے شخص سے مدد حاصل کی جائے۔ یہ تو اتفاقاً ہوتا ہے کہ ایک دوست کو مدد کی ضرورت ہوتی ہے، اور دوسرا دوست اس کی مدد کرتا ہے۔ اگر دوستی کسی مقصد کے تحت قائم ہو تو جب تک مقصد رہتا ہے، دوستی بھی رہتی ہے، مقصد ختم ہوتا ہے تو دوستی بھی ختم ہو جاتی ہے۔

تعلقات خود بخود نہیں بن جاتے۔ تعلقات قائم ہونے میں وقت لگتا ہے۔ تعلقات ایک دوسرے کی سمجھ، مہربانی اور قربانی پر استوار ہوتے ہیں۔ تعلقات حسد، خود غرضی، جھوٹی اَنا اور بدتمیزی پر استوار نہیں ہوتے۔

تعلقات کو غیر اہم نہیں سمجھنا چاہیے۔ جب ایک بار تعلقات قائم ہو جاتے ہیں تو انہیں مستقل طور پر تقویت دینے کی ضرورت ہوتی ہے۔ کامل کوئی نہیں ہے۔ کاملیت کی توقع کرنا خود کو مایوسی سے دوچار کرنا ہے۔

دوستانہ تعاون

دوسروں کے دوستانہ تعاون کے بغیر کامیابی حاصل کرنا مشکل ہے۔ خوش گوار شخصیت کا مالک انسان لچک داری کا حامل ہوتا ہے اور ہر ماحول میں ڈھل جانے کا اہل ہوتا ہے۔ لچک داری کا مطلب غیر مستقل مزاجی نہیں ہے۔ اس کا مطلب تو یہ ہے کہ تم کسی صورتِ حال کے مطابق مناسب فیصلہ اور عمل کرو۔ لچک داری کا مطلب یہ نہیں ہے کہ تم اپنے اصولوں اور اقدار سے دست بردار ہو جاؤ۔

پچیسواں اصول: دوسروں کو تکلیف نہ دو اور ہمدرد بنو

ہم دوسروں کو جو تکلیف پہنچاتے ہیں اور جو خود سہتے ہیں، اس کو الگ طریقے سے

Scanned with CamScanner

مانا جاتا ہے۔دوسروں کو تکلیف نہ پہنچانا ایک مثبت شخصیت کا سب سے اہم وصف ہے۔جو لوگ دوسروں کو تکلیف نہیں پہنچانا چاہتے وہ اپنے آپ سے پوچھتے ہیں: ''اگر کوئی شخص میرے ساتھ یہی سلوک روا رکھتا تو مجھے کیسا محسوس ہوتا؟''

ایک بچہ پالتو جانوروں کے سٹور پر گیا۔وہ ایک پلاّ (کتیا کا بچہ) خریدنا چاہتا تھا۔اس نے دیکھا کہ چار پلے اکٹھے رکھے گئے ہیں اور ان کی قیمت 50 روپے فی پلاّ ہے۔ ایک پلاّ الگ تھلگ رکھا گیا تھا۔اس نے دکان دار سے پوچھا کہ اس پلے کو الگ تھلگ کیوں رکھا گیا ہے۔دکان دار نے بتایا کہ یہ برائے فروخت نہیں ہے۔

بچے نے پوچھا کہ آخر اس کی وجہ کیا ہے کہ یہ برائے فروخت نہیں ہے۔دکان دار نے بتایا کہ اس پلے کی ایک ٹانگ نہیں ہے، یہ پیدائشی طور پر معذور ہے۔

بچے نے دکان دار سے اجازت مانگی کہ وہ اس پلے کے ساتھ کچھ دیر کھیل لے۔ دکان دار نے اسے اجازت دے دی۔ بچے نے پلے کو گود میں اٹھالیا۔پلے نے اس کا کان چاٹنا شروع کر دیا۔بس اس بات پر بچے نے فیصلہ کر لیا کہ وہ اسی پلے کو خریدے گا۔اس نے دکان دار سے کہا، وہ اس پلے کو خریدنا چاہتا ہے۔دکان دار نے کہا وہ اسے بیچنا نہیں چاہتا۔ بچے نے اصرار کیا تو دکان دار پلاّ بیچنے پر راضی ہو گیا۔ بچے نے اسے دو روپے دیے اور کہا مَیں باقی 48 روپے اپنی ماں سے لا کر دیتا ہوں۔دکان دار نے اس سے پوچھا، یہ کتا معذور ہے اور تم اس کے 50 روپے دے رہے ہو حالاں کہ تم اتنی رقم میں ایک صحت مند پلاّ خرید سکتے ہو۔

بچے نے اپنی ایک ٹانگ پر سے پینٹ ہٹائی اور دکان دار کو دکھائی۔اس کی ٹانگ مصنوعی تھی۔

ہمدرد بنو

جب تم دکھ کا اظہار کرتے ہو تو وہ تقسیم ہو جاتا ہے، جب تم خوشی کا اظہار کرتے ہو تو وہ بڑھ جاتی ہے۔

Scanned with CamScanner

تم کسی فرد یا برادری کے کردار کے بارے میں کس طرح اندازہ لگا سکتے ہو؟ یہ بہت آسان ہے۔ صرف یہ دیکھو کہ وہ شخص یا برادری درجِ ذیل سے کس طرح کا برتاؤ کرتا ہے:

1۔ معذوروں سے۔

2۔ بوڑھوں سے۔

3۔ اپنے ماتحتوں سے۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

''بہترین استاد تمہیں پینے کے لیے کوئی چیز نہیں دیتا، وہ تو تمہاری پیاس بڑھاتا ہے۔ وہ تمہیں جواب تلاش کرنے کے راستے پر ڈال دیتا ہے۔''

''دنیا میں کوئی چیز دوسری چیز دیے بغیر نہیں ملتی۔ دوسرے الفاظ میں تم جو کچھ دیتے ہو، وہی کچھ پاتے ہو۔''

''لالچ روح کا سرطان (Cancer) ہوتا ہے۔''

''ناکامی بند گلی نہیں بلکہ راستے کا موڑ ہوتی ہے۔''

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

1۔ اپنے اعمال وافعال کی ذمہ داری قبول کرنے کا عہد کرو۔

2۔ درجِ ذیل ہر شعبے میں ایک پہلو کا خصوصی چناؤ کرو، جس میں تم بڑی سے بڑی ذمہ داری قبول کر سکتے ہو:

(i) گھر ....

....

(ii) کام ....

....

(iii) سماجی زندگی ....

....

3۔ تم اس باب کا مطالعہ کر چکنے کے بعد کون کون سے تین نکات پر عمل کرنے کا عہد کرتے ہو:

(i) ....

....

(ii) ....

....

(iii) ....

....

4۔ اپنے عہد تحریر کرو اور 21 دن تک روزانہ انہیں پڑھو۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

Scanned with CamScanner

نواں باب

تحت الشعور اور عادتیں
مثبت کردار اور مثبت عادتوں کی تشکیل

''ہماری عادتیں ہماری ذات کی عکاسی کرتی ہیں۔ اعلیٰ کارکردگی بھی ایک عادت ہوتی ہے۔'' (ارسطو)

Scanned with CamScanner

ہم سب کامیاب زندگی گزارنے کے لیے پیدا ہوئے ہیں لیکن ہماری تربیت ہمیں ناکامی سے دوچار کرتی ہے۔ ہم جیتنے کے لیے پیدا ہوتے ہیں لیکن ہمیں تربیت ہارنے کی دی جاتی ہے۔

ہم اکثر اس قسم کے تبصرے سنتے ہیں، "یہ شخص خوش قسمت ہے۔ یہ مٹی کو ہاتھ لگاتا ہے تو وہ سونا بن جاتی ہے۔" یا "وہ شخص بدقسمت ہے، جس چیز کو ہاتھ لگاتا ہے، وہ مٹی بن جاتی ہے۔"

یہ تبصرے درست نہیں ہیں۔ اگر تم ان لوگوں کی زندگیوں کا جائزہ لو جنہیں خوش قسمت یا بدقسمت قرار دیا گیا ہے تو تمہیں پتا چلے گا کہ کامیاب شخص وہ ہوتا ہے جو ہر معاملے میں درست فیصلہ کرتا ہے جب کہ ناکامیاب انسان ایک غلطی بار بار کرتا ہے۔

پریکٹس انسان کو کامل نہیں بناتی ....صرف کامل پریکٹس انسان کو کامل بناتی ہے۔ تم جو کام بار بار کرتے ہو، پریکٹس اسے مستقل بنا دیتی ہے۔ بعض لوگ اپنی غلطیوں کی پریکٹس کرتے ہیں اور انہی میں کامل ہو جاتے ہیں۔ ان کی غلطیاں کامل ہو جاتی ہیں اور خود بخود سرزد ہونے لگتی ہیں۔

عادت اپنانا کھیت میں ہل چلانے سے مشابہ ہے۔ اس میں وقت لگتا ہے۔ عادتیں دوسری عادتوں کو جنم دیتی ہیں۔ انسپی ریشن (*Inspiration*) انسان سے کوئی کام شروع کرواتی ہے جب کہ تحریک اسے اس کام کو مستقل کرتے رہنے کی طرف مائل کرتی ہے، اور عادت اس عمل کو خودکار بنا دیتی ہے۔

مشکل حالات میں جرأت کا مظاہرہ کرنا،

ترغیبات کے مقابل ثابت قدم رہنا،

غم میں خوش رہنا،

مایوسی میں بلند کرداری کا مظاہرہ کرنا،
رکاوٹوں میں موقع دیکھنا
سب ایسے وصف ہیں جنہیں انسان کو لازماً اپنا لینا چاہیے۔
لیکن یہ وصف صرف ظاہر نہیں ہوتے، انہیں مسلسل اور مستقل ذہنی اور جسمانی تربیت سے پختہ کرنا پڑتا ہے۔ مشکل میں ہمارا رویہ مثبت ہو یا منفی اس کا انحصار ہماری پریکٹس پر ہوتا ہے۔ اگر ہم چھوٹے معاملات میں بزدلی یا بددیانتی کا مظاہرہ کریں تو بڑے معاملات سے مثبت انداز میں نبرد آزما ہونا ممکن نہیں ہے کیونکہ ہم نے اس کی پریکٹس نہیں کی ہے۔

اگر ہم خود کو ایک بار جھوٹ بولنے کی چھوٹ دے دیں تو دوسری اور پھر تیسری مرتبہ جھوٹ بولنا زیادہ آسان ہو جاتا ہے، یہاں تک کہ وہ ہماری عادت بن جاتا ہے۔ کامیابی "کرو اور نہ کرو" کے فلسفے میں نہاں ہے۔ انسان عقل پسند کم اور جذباتی زیادہ ہوتے ہیں۔

دیانت ہمارے نظامِ اقدار اور پریکٹس کا نتیجہ ہوتی ہے۔ ہم جس کام کی پریکٹس زیادہ عرصے کرتے ہیں، وہ ہمارے نظام کا حصہ بن جاتا ہے اور ہماری عادت میں ڈھل جاتا ہے۔ جو شخص دیانت دار ہوتا ہے، وہ پہلی بار جھوٹ بولتے ہی پکڑا جاتا ہے جب کہ بددیانت شخص پہلی بار سچ بولے تو پکڑا جاتا ہے۔

اپنے اور دوسروں کے ساتھ دیانت داری یا بددیانتی برتنا انسان کی عادت بن جاتی ہے۔ یہ ہمارا فیصلہ ہوتا ہے کہ ہم نے کس کو عادت بنانا ہے۔ ہم جس رویے کو منتخب کریں گے ہمارا سوچنے کا انداز اس کے مطابق ڈھل جائے گا۔ ہم عادتوں کو تشکیل دیتے ہیں اور عادتیں کردار کو تشکیل دیتی ہیں۔ اس سے پہلے کہ ہمیں پتا چلے کہ ہم کسی عادت کو اَپنا چکے ہیں، عادت ہم پر حاوی ہو چکی ہوتی ہے۔

کسی نے کہا تھا،

"ہمارے خیالات عمل کا باعث بنتے ہیں، عمل عادتوں میں ڈھل جاتے ہیں اور عادتیں کمزوری میں۔"

Scanned with CamScanner

کردار قسمت کا تعین کرتا ہے۔ لہٰذا درست سوچنے کی عادت اپناؤ۔

اچھی عادتیں اپناؤ

ہمارے بیشتر رویے ہماری عادت ہوتے ہیں۔ وہ ہمارے سوچے بغیر خود بخود صادر ہوتے ہیں۔ ہمارا کردار ہماری عادتوں کا مجموعہ ہوتا ہے۔ اگر ہم مثبت عادتوں کے حامل ہوں گے تو ہمارا کردار اچھا ہوگا۔ اسی طرح اگر ہم منفی عادتوں کے حامل ہوں گے تو ہم کردار سے عاری ہوں گے۔ عادتیں منطق سے زیادہ مضبوط ہوتی ہیں۔ عادتیں اس وقت اپنائی جاتی ہیں جب ہم کمزور ہوتے ہیں جب کہ عادتوں سے نجات پانے کے لیے ہمیں بہت مضبوط ہونا پڑتا ہے۔ عادتیں عزم کے ذریعے اپنائی جا سکتی ہیں۔ اگر ہم اچھی عادتیں اپنانے کا ''فیصلہ'' نہیں کریں گے تو خود بخود بُری عادتیں اپنا لیں گے۔

ہم عادتوں کو کس طرح تشکیل دیتے ہیں

ہم جو کچھ بار بار کرتے ہیں، وہ ہماری عادت بن جاتا ہے۔ ہم عمل سے سیکھتے ہیں۔ ہم جرأت مندی سے عمل کریں گے تو جرأت مندی سیکھیں گے۔ دیانت داری اور انصاف کی پریکٹس کریں گے تو ہم یہی اوصاف سیکھیں گے۔ ان اوصاف کی پریکٹس کر کے ہم ان میں کامل مہارت حاصل کر لیں گے۔ اسی طرح اگر ہم بددیانتی، ناانصافی اور بدنظمی جیسی خصوصیات کی پریکٹس کریں گے تو ہم ان میں ماہر ہو جائیں گے۔ رویے عادتیں ہوتے ہیں۔ وہ ذہنیت بن جاتے ہیں اور ہمارے اعمال کو کنٹرول کرتے ہیں۔

تربیت

تربیت ایک نفسیاتی عمل ہوتی ہے جس کے ذریعے ہم مخصوص حالات میں مخصوص ردعمل کرتے ہیں۔ روسی سائنس دان پاؤلوف جب کتوں کو خوراک دیتا تو ساتھ گھنٹی بجاتا تھا۔ کتے خوراک دیکھتے تھے تو ان کے منہ میں رال بھر جاتی تھی۔ پاؤلوف نے مسلسل یہ عمل دہرایا۔ تب پاؤلوف نے گھنٹی تو بجائی لیکن خوراک نہیں دی۔ کتوں کے منہ سے رال ٹپکنے

Scanned with CamScanner

لگی۔اس کی وجہ یہ تھی کہ انہیں تربیت دی گئی تھی کہ گھنٹی بجتے ہی خوراک آ جاتی ہے۔

ہمارے اکثر رویے تربیت کا نتیجہ ہوتے ہیں۔ماحول اور میڈیا مسلسل ہمیں تربیت دیتے رہتے ہیں،اور ہم روبوٹوں کی طرح ان دو ذرائع سے حاصل ہونے والی تربیت کے مطابق ڈھل جاتے ہیں۔یہ ہماری اپنی ذمہ داری ہے کہ اپنی مثبت تربیت کریں۔

اگر ہم کسی کام کو اچھے انداز سے کرنا چاہیں گے تو وہ خود بخود ہونے لگے گا۔اگر ہمیں درست کام کرنے کا شعوری طور پر سوچنا پڑے تو ہم حقیقتاً اسے اچھے انداز میں کرنے کے اہل نہیں ہوں گے۔اس کا مطلب ہے کہ ہمیں اسے عادت بنالینا چاہیے۔

جب مَیں مارشل آرٹس سیکھ رہا تھا تب مَیں نے دیکھا کہ وہ لوگ بھی ابتدائی نوعیت کی مشقیں کر رہے تھے جنہوں نے بلیک بیلٹ حاصل کی ہوئی تھی۔اس کی وجہ یہ تھی کہ اگر وہ ان ابتدائی اصولوں کو استعمال کرنا چاہتے تو یہ تبھی ممکن تھا جب وہ ان کی عادت بن چکے ہوتے۔

پیشہ ور افراد کام کریں تو وہ آسان دکھائی دیتے ہیں۔اس کی وجہ یہ ہے کہ انہوں نے اپنے کام کے بنیادی اصولوں میں کامل مہارت حاصل کی ہوتی ہے۔بہت سے لوگ ترقی کا تصور کر کے اچھے کام کرتے ہیں لیکن ترقی اسی شخص کو حاصل ہوتی ہے جب اچھا کام اس کی عادت بن جاتی ہے۔

اچھی عادتیں اپنانا مشکل ہوتا ہے لیکن ان کے ساتھ جینا آسان ہوتا ہے۔بُری عادتیں اپنانا آسان ہوتا ہے لیکن ان کے ساتھ جینا مشکل ہوتا ہے۔

ہم تربیت کیسے حاصل کرتے ہیں

ہاتھی کے بارے میں سوچو۔وہ صرف اپنی سونڈ کی مدد سے ایک ٹن سے زیادہ وزن اٹھالیتا ہے۔آخر ایسا کیوں ہے کہ اتنے طاقتور ہاتھی کو سدھا کر ایک کمزور سی رسّی سے بندھے رہنے پر مجبور کر دیا جاتا ہے حالاں کہ وہ آسانی سے اسے توڑ کر آزادی سے جو چاہے کر سکتا ہے؟اس سوال کا جواب یہ ہے کہ جب ہاتھی چھوٹا ہوتا ہے،تو اسے ایک مضبوط زنجیر

Scanned with CamScanner

کے ذریعے ایک مضبوط درخت سے باندھ دیا جاتا ہے۔ ننھا ہاتھی بندھنے کا عادی نہیں ہوتا، اس لیے وہ آزاد ہونے کی کوششیں کرتا ہے۔ وہ بار بار زنجیر کھینچتا ہے لیکن اس کی ہر کوشش ناکامی سے دوچار ہوتی ہے۔ ایک دن ایسا آتا ہے کہ وہ جان لیتا ہے کہ زنجیر کھینچنے سے اسے آزادی ملنا ممکن نہیں ہے۔ وہ کوشش ترک کر دیتا ہے۔ اب وہ سِدھ چکا ہوتا ہے!!

اور جب ننھا ہاتھی بڑا ہو جاتا ہے، لحیم شحیم دیو قامت بالغ ہاتھی بن جاتا ہے تو اسے ایک کمزور سی رسی کے ذریعے ایک چھوٹے سے درخت کے ساتھ باندھ دیا جاتا ہے۔ ہاتھی ایک جھٹکے سے اپنے آپ کو رہا کرواسکتا ہے لیکن وہ بندھا رہتا ہے، کہیں نہیں جاتا کیونکہ اسے سِدھایا جاچکا ہوتا ہے۔

ہم شعوری یا غیر شعوری طور پر مسلسل تربیت پاتے رہتے ہیں، جس کے ذرائع درجِ ذیل ہیں:

کتابیں جو ہم پڑھتے ہیں۔

فلمیں اور ٹی وی پروگرام جو ہم دیکھتے ہیں۔

موسیقی جو ہم سنتے ہیں۔

صحبت جو ہم اپناتے ہیں۔

اگر تم کام پر جاتے وقت روزانہ ایک مخصوص گانا سننے کے عادی ہو اور کسی دن ٹیپ خراب ہو جائے تو بتاؤ تم کون سا گانا گنگناتے جاؤ گے؟

پاگل پن کی ایک تعریف یہ ہے کہ انسان بار بار ایک ہی کام کرتا ہے اور مختلف نتائج کی توقع رکھتا ہے۔ تم جو کام کر رہے ہو اگر اُسے جاری رکھو گے تو تمہیں وہی کچھ حاصل ہوگا، جو کچھ تمہیں حاصل ہو چکا ہے۔

جو دو گے وہی ملے گا

کمپیوٹر کی ایک اصطلاح ہے گیگو (Gigo)۔ اس کا مطلب ہے جو دو گے وہی ملے گا۔

منفی دو گے تو منفی ملے گا۔

مثبت دو گے تو مثبت ملے گا۔

اچھا دو گے تو اچھا ملے گا۔

ہمارا آؤٹ پُٹ (Output) ہمارے اِن پُٹ (Input) کے مساوی ہوتا ہے۔ ہمارا تحت الشعور فرق نہیں کر سکتا۔ ہم جو کچھ اپنے ذہن کو دیں گے تحت الشعور اسے قبول کر لے گا اور ہمارا رویہ اس کی عکاسی کرنے لگے گا۔

ٹیلی ویژن ہمارے اخلاق، ہماری سوچوں اور ہمارے کلچر پر بہت زیادہ اثر ڈال رہا ہے۔ ٹیلی ویژن نے جہاں ہمیں بہت ساری مفید معلومات دی ہیں وہاں اس نے ہمارا ذوق تباہ کر دیا ہے، اخلاق کا جنازہ نکال دیا ہے اور نوجوانوں کو بے راہ روی پر ڈال دیا ہے۔ 18 سال کی عمر تک امریکی بچے ٹیلی ویژن پر تشدد کے دو لاکھ واقعات دیکھ چکے ہوتے ہیں۔

اشتہاری کمپنیوں کے لوگ اپنے ناظرین کے ذہنوں کو ایک خاص سانچے میں ڈھالنے (Conditioning) کے ماہر ہوتے ہیں۔ بعض تجارتی کمپنیاں اپنی چیزوں کے 30 سیکنڈ کے اشتہار کسی اہم پروگرام کے دوران نشر کرنے کے دس لاکھ ڈالر تک ادا کرتی ہیں۔ واضح بات ہے کہ انہیں اس سے مالی فائدہ ہوتا ہے تو وہ اتنی بڑی رقم اشتہارات پر خرچ کرتی ہیں۔ جب ہم کسی خاص برانڈ کے سوفٹ ڈرنک (Soft Drink) یا ٹوتھ پیسٹ کا اشتہار دیکھتے ہیں اور خریداری کے لیے بازار جاتے ہیں تو اسی برانڈ کی چیزیں خریدتے ہیں۔ ہم دکان دار سے کوئی سا بھی مشروب نہیں مانگتے بلکہ اسی خاص برانڈ کا مشروب مانگتے ہیں۔

کیوں؟

اس کی وجہ یہ ہے کہ ہمارے ذہنوں کو ایک خاص سانچے میں ڈھال دیا گیا ہوتا ہے اور ہم اسی کے مطابق عمل کرتے ہیں۔

جب ہم ٹیلی ویژن پر اشتہار دیکھتے یا ریڈیو پر سنتے ہیں تو ہمارا شعور دیکھ اور سُن نہیں رہا ہوتا بلکہ ہمارا تحت الشعور کھلا ہوتا ہے اور جو کچھ ڈالا جا رہا ہوتا ہے اسے وصول کر رہا

Scanned with CamScanner

ہوتا ہے۔

جب ہم فلم دیکھنے جاتے ہیں تو کبھی ہم ہنستے ہیں اور کبھی روتے ہیں۔اس کی وجہ یہ ہے کہ جذباتی اِن پُٹ کا فوری جذباتی آؤٹ پٹ ہوتا ہے۔اگر اِن پُٹ بدل دیا جائے تو آؤٹ پُٹ بدل جائے گا۔

شعور اور تحت الشعور

شعور سوچنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ یہ قبول اور رد کر سکتا ہے لیکن تحت الشعور صرف قبول کرتا ہے۔ یہ اِن پُٹ میں فرق نہیں کر سکتا۔اگر ہم اپنے ذہن میں خوف، شک اور نفرت ڈالیں گے تو یہ کیفیات حقیقتاً ہم میں پیدا ہو جائیں گی۔تحت الشعور ایک ڈیٹا بینک (Databank) کی طرح ہوتا ہے۔تحت الشعور کار کی طرح ہے جب کہ شعور ڈرائیور کی طرح۔دونوں میں سے تحت الشعور زیادہ طاقت ور ہے۔طاقت کار میں ہوتی ہے لیکن اسے ڈرائیور کنٹرول کرتا ہے۔

تحت الشعور ہماری موافقت کے علاوہ مخالفت میں بھی کام کر سکتا ہے۔ یہ منطقی نہیں ہوتا۔اگر ہم کامیاب نہیں ہیں تو ضرورت اس بات کی ہے کہ ہم اپنے تحت الشعور کو نئے سانچے میں ڈھالیں۔

تحت الشعور باغ کی طرح ہوتا ہے۔اسے اس کی پروا نہیں ہوتی کہ ہم نے کیا اُگایا ہے۔وہ غیر جانب دار ہوتا ہے۔اس کی کوئی ترجیح نہیں ہوتی۔اگر ہم اچھے بیج بوئیں گے تو اچھا باغ پائیں گے۔اگر ہم اچھے بیج نہیں بوئیں گے تو ہم جنگلی جڑی بوٹیاں پائیں گے۔مَیں اس سے ایک قدم آگے جا کر کہوں گا کہ اگر ہم اچھے بیج بھی بوئیں تب بھی جڑی بوٹیاں ضرور اُگیں گی اور ان کی افزائش مستقلاً جاری رہے گی۔

انسانی ذہن بھی اس سے مختلف نہیں ہے۔مثبت اور منفی خیالات بیک وقت ذہن پر حاوی ہو سکتے ہیں۔

کامیاب ہونے کے لیے ضرورت اس بات کی ہے کہ ہم مثبت انداز میں اپنے

ذہن کوڈھالیں۔

ذہن کوایک خاص سانچے میں ڈھالنا

یاد کروکہ ہم نے موٹرسائیکل چلانی کس طرح سیکھی تھی؟اس کے چار مرحلے ہیں:

پہلا مرحلہ ہے لاشعوری نااہلی۔اس مرحلے میں ہم نہیں جانتے کہ ہم کیا نہیں جانتے ہیں۔ننھے بچے نہیں جانتے کہ موٹر سائیکل چلانا کیا ہے (لاشعور) نہ ہی وہ اسے چلانے کا طریقہ جانتے ہیں (نااہلی)۔یہ مرحلہ لاشعوری نااہلی کا ہوتا ہے۔

دوسرے مرحلے کوشعوری نااہلی کہتے ہیں۔اس مرحلے میں بچے جانتے ہیں کہ موٹر سائیکل چلانا کیا ہے لیکن وہ خود موٹر سائیکل نہیں چلا سکتے۔چنانچہ وہ شعوری نااہل ہوتے ہیں۔

پھر وہ موٹر سائیکل چلانے کا طریقہ سیکھنا شروع کر دیتے ہیں۔یہ تیسرا مرحلہ ہے۔اس مرحلے کوشعوری اہلیت کہتے ہیں۔اب وہ موٹر سائیکل چلا سکتے ہیں لیکن انہیں شعوری توجہ سے موٹر سائیکل چلانی پڑتی ہے۔

چوتھا مرحلہ ہے لاشعوری اہلیت۔اس مرحلے میں بچہ موٹر سائیکل اتنی زیادہ چلاتا ہے کہ اسے سوچنا نہیں پڑتا۔یہ عمل خودکار بن جاتا ہے۔اب وہ موٹر سائیکل چلانے کے دوران لوگوں سے بات کرسکتا اور ہاتھ لہرا کرانہیں سلام کرسکتا ہے۔وہ لاشعوری اہلیت کے مرحلے میں پہنچ چکا ہوتا ہے۔اس مرحلے میں اسے توجہ مرکوز رکھنے اور سوچنے کی ضرورت نہیں ہوتی کیونکہ رویہ خودکار ہو چکا ہوتا ہے۔

یہ ہے وہ مرحلہ جس کے حوالے سے ہم سب کی خواہش ہوتی ہے کہ ہم اپنی مثبت عادتوں کو یہاں پہنچادیں۔بدقسمتی سے ہماری کئی منفی عادتیں لاشعوری اہلیت کے مرحلے میں ہوتی ہیں اور ہماری ترقی میں رکاوٹ بنی ہوتی ہیں۔

فطرت خلا سے نفرت کرتی ہے

میرے دو بھتیجے ہیں۔دونوں ٹینس کھیلنے کے بہت شوقین ہیں۔ایک دن ان کے

Scanned with CamScanner

باپ نے مجھ سے کہا، ''یہ کھیل تو بہت مہنگا پڑ رہا ہے۔ ریکٹ، بالز، لان کا خرچ اور اب ایک کوچ۔ ان سب پر بہت پیسہ خرچ کرنا پڑتا ہے۔''

مَیں نے اس سے پوچھا، ''یہ کس کے مقابلے میں مہنگا ہے؟'' وہ انہیں ٹینس کھیلنے سے منع کر کے پیسہ بچا سکتا تھا لیکن اگر وہ انہیں کھیل سے روک دیتا تو وہ سکول سے واپس آ کر اپنی تمام تر توانائی کے ساتھ فارغ وقت میں کیا کرتے؟

وہ خاموشی سے کچھ دیر سوچتا رہا پھر بولا، ''میرا خیال ہے مَیں انہیں کھیلنے دوں گا۔ یہ مقابلتاً سستا ہے۔''

اس نے انہیں مثبت سرگرمیوں میں مصروف رکھنے کی حقیقت کا ادراک کر لیا تھا۔ اگر ایسا نہ ہوتا تو وہ منفی سرگرمیوں کی طرف مائل ہو جاتے کیونکہ فطرت خلا سے نفرت کرتی ہے۔ یا تو مثبت ہوگا یا منفی، اس کے سوا اور کوئی صورت نہیں ہے۔ کردار سازی ایک عادت بن جاتی ہے۔ اگر ہم خوش گوار شخصیت تعمیر کرنا چاہتے ہیں تو ہمیں اپنی عادتوں کا بغور جائزہ لینا ہوگا۔ کبھی کبھار کیا جانے والا کوئی منفی کام ایک مستقل عیب بن سکتا ہے۔ اپنے آپ سے درجِ ذیل سوال پوچھو:

1۔ کیا تم اپنے کام کا معیار تباہ ہونے دیتے ہو؟
2۔ کیا تم لایعنی باتیں کرتے ہو؟
3۔ کیا انا اور حسد تمہارے مستقل ''ساتھی'' ہیں؟
4۔ کیا تم دوسروں سے کم ہمدردی رکھتے ہو؟

ہم انسان ''عادتی'' مخلوق ہیں۔ یہ اچھا ہے کیونکہ اگر ہمیں ہر کام کرنے سے پہلے سوچنا پڑے تو ہم کبھی کوئی کام کر ہی نہ سکیں۔

ہم اپنے خیالات کو ایک نظم کا پابند بنا کر اپنی عادتوں کو کنٹرول کر سکتے ہیں۔ ہمارے لیے تحت الشعور کی قوت بڑھانا ضروری ہے۔ ہمارے لیے بچپن میں مثبت عادتیں اپنانا ضروری ہے جو کہ بالغ ہونے پر کردار کی تعمیر میں مدد دیتی ہیں۔ تاہم کسی بھی وقت آغاز کرنا درست ہوتا ہے۔ دیر کبھی نہیں ہوئی ہوتی۔ مثبت اور منفی سے جب بھی واسطہ پڑتا ہے،

اس سے فرق ضرور پڑتا ہے۔ کئی عادتیں سیکھنے میں وقت لگتا ہے لیکن جب ہم مثبت عادتوں کو اپنا لیتے ہیں تو وہ ہماری زندگیوں کو نئے معانی عطا کرتی ہیں۔

امید پرستانہ یا قنوطیت پسندانہ نکتۂ نظر کا حامل ہونا بھی ایک عادت ہے۔ عادتیں درد اور خوشی کے اصول سے جڑی ہوتی ہیں۔ ہم ہر کام اذیت سے بچنے یا خوشی حاصل کرنے کے لیے کرتے ہیں۔ جب تک خوشی درد سے زیادہ ہوتی ہے، ہم عادت برقرار رکھتے ہیں لیکن جب درد خوشی سے بڑھ جاتا ہے تو ہم اس عادت کو ترک کر دیتے ہیں۔

مثال: جب کوئی ڈاکٹر کسی شخص سے کہتا ہے کہ وہ سگریٹ پینا چھوڑ دے تو وہ شخص کہتا ہے، ''میں سگریٹ نوشی نہیں چھوڑ سکتا کیونکہ یہ ایسی عادت ہے جس سے مجھے مزا ملتا ہے!'' اور وہ سگریٹ نوشی جاری رکھتا ہے۔ ایک دن ایسا آتا ہے کہ اسے کوئی سنگین بیماری ہو جاتی ہے اور ڈاکٹر کہتا ہے، ''اگر تم زندہ رہنا چاہتے ہو تو سگریٹ نوشی فوراً چھوڑ دو۔'' بہت سے لوگ سگریٹ نوشی چھوڑ دیتے ہیں۔

کیوں؟

اس لیے کہ درد خوشی سے زیادہ ہو چکا ہوتا ہے۔

تبدیلی کی مزاحمت

سوال یہ ہے کہ جب لوگوں کو اپنی منفی عادتوں کا پتا چل جاتا ہے تو وہ انہیں تبدیل کیوں نہیں کرتے؟

عادتیں تبدیل نہ کرنے کی وجہ یہ ہے کہ وہ ذمہ داری قبول نہیں کرتے۔ عادت کو برقرار رکھنے کا مزا اس سے ہونے والے درد سے زیادہ ہوتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ ان میں:

- تبدیلی کی خواہش نہ ہو۔
- تبدیلی کے لیے درکار نظم نہ ہو۔
- یہ یقین نہ ہو کہ وہ تبدیلی لا سکتے ہیں۔
- تبدیلی کی ضرورت کا احساس نہ ہو۔

Scanned with CamScanner

یہ سارے عوامل ہمیں اپنی منفی عادتوں سے چھٹکارہ پانے سے روکے رکھتے ہیں۔

ہم سب کے سامنے انتخاب کرنے کو راستے ہوتے ہیں۔ہم منفی رویے کو نظر انداز کر کے امید کر سکتے ہیں کہ وہ ختم ہو جائے گا۔ یہ شتر مرغ والی سوچ ہے۔ہم اس کا سامنا کر کے اسے اپنی زندگی سے نکال بھی سکتے ہیں۔رویوں کی تبدیلی اسی وقت ممکن ہے جب ہم خوف پر غلبہ پالیں اور کنج عافیت سے نکل آئیں۔یاد رکھو خوف سے چھٹکارا پانا عین ممکن ہے۔

منفی عادتیں تبدیل نہ کرنے کے عمومی بہانے درج ذیل ہیں:

1۔ مَیں ہمیشہ ایسا ہی کرتا آیا ہوں۔

2۔ مَیں نے کبھی ایسا نہیں کیا۔

3۔ یہ میرا کام نہیں ہے۔

4۔ میرا خیال ہے اس سے کوئی فرق نہیں پڑے گا۔

5۔ مَیں بہت مصروف ہوں۔

مثبت عادتیں اپنانا

تبدیلی کسی بھی وقت کی جا سکتی ہے خواہ تمہاری عمر کتنی ہی کیوں نہ ہو اور عادتیں کتنی ہی پُرانی کیوں نہ ہوں۔ہم یہ جان کر تبدیلی عمل میں لا سکتے ہیں کہ کس کو تبدیل کیا جانا ضروری ہے۔ یہ پرانی کہاوت کہ تم بوڑھے کتے کو نئے کرتب نہیں سکھا سکتے ، غلط ہے۔ہم تو انسان ہیں، کتے نہیں۔ہم تباہ کن رویے کو بدل اور مثبت رویہ اپنا سکتے ہیں۔

جیسا کہ ارل نائٹ انگیل نے کہا تھا،" کامیاب لوگوں کا راز یہ ہے کہ وہ ایسے کام کرنا اپنی عادت بنا لیتے ہیں جنہیں ناکامیاب لوگ کرنا پسند نہیں کرتے اور نہیں کرتے۔" ذرا ان کاموں پر غور کرو جنہیں ناکامیاب لوگ نہیں کرتے۔ یہ ویسے ہی کام ہوں گے جنہیں کامیاب لوگ بھی کرنا پسند نہیں کرتے لیکن وہ انہیں کرتے ہیں۔مثال کے طور پر ناکامیاب لوگ ڈسپلن، محنت اور وعدے پورے کرنا پسند نہیں کرتے۔کامیاب لوگ بھی ڈسپلن اور محنت کو پسند نہیں کرتے لیکن وہ ڈسپلن کی پابندی اور محنت کرتے ہیں۔ اس کی

Scanned with CamScanner

وجہ یہ ہے کہ انہوں نے اچھی عادتیں تشکیل دی ہوئی ہوتی ہیں۔ ایتھلیٹ ہر روز صبح سویرے اٹھنے اور مشق کرنے کے ڈسپلن کو پسند نہیں کرتے لیکن جیتنے کے لیے وہ ڈسپلن کی پابندی کرتے ہیں۔

شروع میں ساری عادتیں چھوٹی ہوتی ہیں لیکن آخر میں انہیں ترک کرنا بہت مشکل ہو جاتا ہے۔ رویے عادتیں ہوتے ہیں، اور انہیں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ پُرانی منفی عادتوں کو ترک کر کے نئی مثبت عادتیں اپنائی جا سکتی ہیں۔

بُری عادتوں سے بچنا ان پر غلبہ پانے سے آسان ہوتا ہے۔ اچھی عادتیں ترغیبات پر غلبہ پانے سے پختہ ہوتی ہے۔

خوشی اور ناخوشی عادتیں ہوتی ہیں۔ اعلیٰ کارکردگی شعوری طور پر کسی کام کو مسلسل انجام دے کر عادت بنا لینے کا نام ہے۔

خود کو ہدایات دینا

خود کو ہدایت دینے سے کیا مراد ہے؟ یہ زمانہ حال میں ہوتی ہے اور جیسا انسان تم بننا چاہتے ہو اس کی خصوصیات کا احاطہ کرتی ہے۔ خود کو ہدایت دینا اپنے بارے میں اشتہار لکھنے کے مترادف ہے، جو کہ تمہارے اپنے لیے ہوتا ہے، یہ ہدایات تمہارے شعور اور تحت الشعور پر اثر ڈالتی ہیں اور ان کے ذریعے تمہارے رویوں پر۔

خود کو ہدایات دینا تحت الشعور کو ایک خاص سانچے میں ڈھالنے کا عمل ہے۔ یہ ہدایات مثبت بھی ہو سکتی ہیں اور منفی بھی۔

منفی ہدایات

- مَیں تھکا ہوا ہوں۔
- مَیں ایتھلیٹ نہیں ہوں۔
- میری یادداشت کمزور ہے۔
- مجھے ریاضی نہیں آتی۔

جب تم اپنے آپ کو کوئی منفی ہدایت دیتے ہو تو تمہارا تحت الشعور اسے قبول کر لیتا ہے اور وہ تمہارے رویے سے جھلکنے لگتی ہے۔ جب کوئی شخص اپنے آپ کو ہدایت دیتا ہے: ''میری یادداشت کمزور ہے'' تو کسی نئے شخص سے تعارف کے وقت وہ اس کا نام یاد رکھنے کی کوشش نہیں کرتا کیونکہ وہ تو اپنے آپ سے کہتا ہے، ''میری یادداشت کمزور ہے لہٰذا اس شخص کا نام یاد رکھنے کی کوشش کرنا بے سود ہے۔'' جب ان کی ملاقات دوسری مرتبہ ہوتی ہے، وہ تب بھی اس شخص کا نام یاد رکھنے کی کوشش نہیں کرتا اور دوبارہ خود سے کہتا ہے، ''میری یادداشت کمزور ہے۔'' یہ کبھی نہ ختم ہونے والا چکر ہے، ایک خود پوری ہونے والی پیش گوئی ہے۔

جب کوئی شخص کسی یقین کو اتنا دہراتا ہے تو وہ اس کے تحت الشعور میں گہرا اتر جاتا ہے، اور حقیقت بن جاتا ہے۔ جس جھوٹ کو بار بار دہرایا جائے اسے سچ کے طور پر قبول کر لیا جاتا ہے۔

مثبت بیانات کیوں دیے جائیں؟

اس لیے کہ تم اس چیز کی تصویر اپنے ذہن میں تخلیق کرنا چاہتے ہو جسے حاصل کرنے کے تم آرزو مند ہو، اس کی نہیں جس کی تمہیں آرزو نہیں ہے۔ ہر وہ تصویر جو تمہارے ذہن میں ہوتی ہے، حقیقت بن جاتی ہے۔ خود کو ہدایات دینا دہرائی *(Repetition)* کا عمل ہے۔ اگر تم کسی بیان کو مسلسل دہراؤ گے تو وہ تمہارے تحت الشعور میں گہرا اتر جائے گا۔ مثال کے طور پر تم اپنے آپ سے کہتے ہو، ''مَیں پُرسکون ہوں'' تو تم پُرسکون ہو جاؤ گے، اور پُرسکون رہو گے، خواہ صورتِ حال کیسی ہی کیوں نہ ہو۔

اپنے آپ کو منفی جملوں میں ہدایات کبھی نہیں دینی چاہئیں۔ ایسا مت کہو، ''مَیں منتشر ہوں۔'' اس کی بجائے یوں کہو، ''مَیں مجتمع انسان ہوں۔'' جب تم کوئی منفی لفظ اپنے آپ کو ہدایت دیتے ہوئے استعمال کرو گے تو وہ ایک ایسی منفی تصویر بنائے گا جس سے ہم سب بچنا چاہتے ہیں۔ اگر تم کہو، ''نیلے ہاتھی کے بارے میں مت سوچو،'' تو نیلے ہاتھی کی تصویر فوراً تمہارے ذہن میں ابھر آئے گی۔

اپنے آپ کو دی جانے والی ہدایات مثبت ہونی چاہئیں کیونکہ ہم لفظوں میں نہیں،

Scanned with CamScanner

تصویروں میں سوچتے ہیں۔ اگر میں لفظ ''ماں'' بولوں تو تمہارے ذہن میں کیا آتا ہے؟ زیادہ امکان یہی ہے کہ تمہاری ماں کی تصویر تمہارے ذہن میں آئے گی، لفظ ''ماں'' نہیں۔

اپنے آپ کو زمانہ حال میں ہدایات دو۔

کیوں؟

اس لیے کہ ہمارا ذہن حقیقی تجربے اور ایک تصور میں فرق نہیں کر سکتا۔ مثلاً والدین بچوں سے توقع کرتے ہیں کہ وہ رات کو ساڑھے نو بجے گھر آجائیں لیکن رات کے ایک بج جاتے ہیں، وہ گھر نہیں آتے۔ والدین کے ذہنوں میں کیا آرہا ہوتا ہے؟ وہ امید کرتے ہیں کہ سب ٹھیک ہوگا۔ ''ہمیں امید ہے ہمارے بچوں کا حادثہ نہیں ہوا ہوگا۔'' ان کے بلڈ پریشر کا کیا حال ہوگا۔ ان کا بلڈ پریشر بلند ہو رہا ہوگا! یہ تجربہ تخیلاتی ہوتا ہے۔ حقیقت یہ ہوتی ہے کہ بچے کسی پارٹی میں مزے کر رہے ہوتے ہیں۔

فرض کرو بچے حقیقتاً ساڑھے نو بجے گھر آرہے ہوتے ہیں اور ان کا حادثہ ہو جاتا ہے۔ ماں باپ کے بلڈ پریشر کا کیا حال ہوگا؟ ان کا بلڈ پریشر بلند ہو رہا ہوگا!

پہلی مثال میں تخیلاتی تجربہ ہی نہیں تھا۔ دوسری مثال میں تجربہ سچا تھا۔ البتہ جسم کا ردِعمل دونوں صورتوں میں یکساں تھا۔ ہمارا تحت الشعور حقیقی اور تخیلاتی تجربے میں فرق نہیں کر سکتا۔

تحت الشعور کو تیار کرنا

اپنے آپ کو ہدایات دے کر تم منفی عادتیں مٹا کر مثبت عادتیں اپنا سکتے ہو۔ ہم سب اپنے آپ کو لاشعوری طور پر ہدایات دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر ہمیں صبح سویرے ہوائی جہاز پر سوار ہونا ہے چنانچہ جب ہم سونے لگتے ہیں تو ہم اپنے آپ کو ہدایت دیتے ہیں کہ ہم صبح چھ بجے اٹھیں گے اور ہمیشہ ایسا ہوتا ہے کہ ہم الارم کلاک کے بغیر چھ بجے اٹھ جاتے ہیں۔

اپنے آپ کو ہدایات دینے کا عمل اپنے ذہن کو ایک بیان کے ذریعے ایک خاص

سانچے میں ڈھالنے کا عمل ہے۔ایسا بیان جو خود پوری ہونے والی پیش گوئی بن جاتا ہے۔

اپنے آپ کو ہدایات دینے کا عمل دہرائی کا عمل ہے، جس کے ذریعے ہم اپنے تحت الشعور کو مثبت ہدایات دیتے ہیں، جو حقیقت میں ڈھل جاتی ہیں۔صرف دہرانا کافی نہیں ہوتا،اس کے ساتھ جذبات واحساسات کا ہونا لازمی ہے۔

اپنے آپ کو ہدایات دینے کا عمل ذہن میں تصویر سازی کے عمل (Visualization) کے بغیر نتائج پیدا نہیں کرسکتا۔جب ہمارے ذہن کو پہلی مرتبہ ہدایات ملتی ہیں تو وہ انہیں رد کر دیتا ہے۔

ذہن میں تصویر سازی کا عمل

ذہن میں تصویر سازی کے عمل میں ہم اس چیز کی تصویر بناتے ہیں جسے ہم حاصل کرنا یا نہیں کرنا چاہتے ہیں، یا ہم جیسا انسان بننا چاہتے ہیں، ویسی تصویر بناتے ہیں۔ذہن میں تصویر سازی کا عمل اپنے آپ کو ہدایات دینے کے عمل کے ساتھ ساتھ چلتا ہے۔ذہن میں تصویر سازی کے عمل کے بغیر اپنے آپ کو ہدایات دینے کا عمل میکانکی دہرائی (Mechanical Repetition) کا عمل ہوتا ہے، اور مؤثر نہیں ہوتا۔نتائج حاصل کرنے کے لیے دونوں کو ساتھ ساتھ ہونا چاہیے۔

احتیاط: ہوسکتا ہے کہ پہلے پہل اپنے آپ کو دی گئیں ہدایات ذہن کے لیے قابلِ قبول نہ ہوں۔اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ اجنبی خیال ہوتی ہے۔مثال کے طور پر اگر گزشتہ چند دہائیوں میں مجھے یقین تھا کہ میرا حافظہ کمزور ہے اور اب اچانک میں اپنے آپ سے کہوں کہ میرا حافظہ اچھا ہے تو میرا ذہن اسے رد کر دے گا۔وہ کہے گا، ''جھوٹے! تمہارا حافظہ تو کمزور ہے!'' اس کی وجہ یہ ہے کہ میں اُس وقت سے پہلے تک یہی یقین کرتا آیا تھا۔اس یقین کو ختم کرنے کے لیے 21 دن تک اپنے آپ کو ہدایات دینے کا عمل جاری رکھنا ہوگا۔

21 دن کیوں؟

اس لیے کہ کسی عادت کو اپنانے یا ترک کرنے کے لیے مسلسل شعوری طور پر کم از کم

21دن کوشش کرنی پڑتی ہے۔ اگر تم 21دن مسلسل ایک خاص گانا سنتے رہو اور 21دن بعد اچانک ٹیپ خراب ہوجائے تو اندازہ لگاؤ تم کون سے گانے کی دُھن گنگنا رہے ہو گے؟

بڑا سوال: کیا ساری زندگی کے لیے ایک بہتر تبدیلی عمل میں لانے کے لیے 21دن کی شعوری کوشش مہنگی ہے؟

نہیں..........لیکن صرف پکا عہد کرنے والے ہی یہ کوشش کرتے ہیں۔

اپنے آپ کو ہدایات دینے کا عمل آسان دکھائی دیتا ہے، لیکن یہ آسان نہیں ہے۔ تاہم تم ایسا کر سکتے ہو۔ ذیل میں دیے گئے اقدامات پر عمل کر کے اپنے آپ کو دی گئیں ہدایات کو حقیقت میں ڈھال لو۔

مثبت عادتیں اپنانے کا 21روزہ فارمولا

اپنے آپ کو دی گئیں ہدایات کو حقیقت میں ڈھالنا

1. کسی ایسی جگہ چلے جاؤ جہاں کوئی تمھیں پریشان نہ کرے۔
2. اپنے آپ کو دینے والی ہدایات کی فہرست بناؤ۔ اس امر کو یقینی بناؤ کہ وہ مثبت اور زمانہ حال میں ہوں۔
3. دن میں دو مرتبہ اپنے آپ کو ہدایات دو۔ پہلی مرتبہ صبح کے وقت اور دوسری مرتبہ دن کے اختتام پر۔ صبح کے وقت تمھارا ذہن تازہ اور قبول کرنے کو تیار ہوتا ہے۔ رات کے وقت تم اپنے ذہن میں مثبت تصویر بناؤ تاکہ تمھارا ذہن رات بھر اس پر کام کرتا رہے۔ ان ہدایات کو ایسی جگہوں پر چسپاں کردو جہاں تم انھیں دن بھر دیکھتے رہو (مثلاً باتھ روم کے آئینے پر، کار کے ڈیش بورڈ پر، ڈیلی پلانر پر، دراز میں)۔ سارا دن ان ہدایات کو دیکھتے رہنے کے نتیجے میں تم بار ہا ان ہدایات کو دہراؤ گے۔
4. صرف اپنے آپ کو ہدایات دینا کافی نہیں ہے۔ ان کے ساتھ ذہن میں تصویریں بھی بناؤ۔
5. کم از کم 21دن کوشش جاری رکھو، یہاں تک کہ وہ تمھاری عادت بن جائے۔

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

عمل کا ایک اونس نظریے کے ایک ٹن سے زیادہ وزنی ہوتا ہے۔
(فریڈرک اینگلز)

1۔ ہم سب چند منفی عادتیں بھی رکھتے ہیں، جو ہمارے زوال کا باعث ہوتی ہیں۔ الگ تھلگ تنہا بیٹھ کر اپنی اُن ساری منفی عادتوں کی فہرست بناؤ، جو تمہارے زوال کا باعث ہیں:

....

....

2۔ الگ تھلگ اور تنہا بیٹھ کر ان ساری مثبت عادتوں کی فہرست بناؤ جنہیں تم اپنانا چاہتے ہو۔

....

....

3۔ مثبت عادتیں اپنانے کے واسطے اپنے آپ کو دینے کے لیے ہدایات کی فہرست بناؤ:

....

....

4۔ 21 دن تک اپنے آپ کو ہدایات دینے کا عمل ذہن میں تصویر سازی کے عمل کے ساتھ جاری رکھو۔

● ...... ● ...... ● ...... ●

Scanned with CamScanner

دسواں باب

اہداف کا تعین

”زندگی کی شاہ راہ پر سفر کرتے ہوئے اپنی نظریں منزل پر جمائے رکھو۔“

علم تمہیں اپنی منزل پر پہنچنے میں مدد دیتا ہے
شرط یہ ہے تمہیں اپنی منزل کا پتا ہو۔

Scanned with CamScanner

ایک قدیم ہندو استاد اپنے شاگردوں کو تیر اندازی کا فن سکھا رہا تھا۔
اس نے ہدف کے طور پر ایک لکڑی کا پرندہ درخت پر رکھ دیا اور اپنے شاگردوں سے کہا کہ اس کی آنکھ پر تیر مارو۔
مشق کے بعد اس نے اپنے پہلے شاگرد سے پوچھا، "تم نے تیر چلاتے وقت کیا دیکھا؟"
اس نے کہا، "مَیں نے درخت، شاخیں، پتے، آسمان، پرندہ اور اس کی آنکھ دیکھی۔"
استاد نے دوسرے شاگرد سے یہی سوال پوچھا۔ اس نے کہا، "مَیں نے صرف پرندے کی آنکھ دیکھی۔"
استاد نے کہا، "شاباش! تم کامیاب ہو۔"

جب تک ہم توجہ مرکوز نہ کریں، اپنے ہدف کو حاصل نہیں کر سکتے۔ توجہ مرکوز کرنا یعنی ارتکازِ توجہ بہت مشکل ہوتا ہے، لیکن یہ ایسا ہنر ہے جسے سیکھا جا سکتا ہے۔

اپنی نظریں ہدف پر جمائے رکھو

4 جولائی 1952ء کا دن تھا۔ فلورینس شیڈوک نامی خاتون کیٹالینا چینل تیر کر پار کرنے والی پہلی خاتون کا اعزاز حاصل کرنے کے لیے جا رہی تھی۔ وہ اس سے پہلے انگلش چینل کو تیر کر پار کر چکی تھی۔ ساری دنیا اس کو دیکھ رہی تھی۔ شیڈوک نے گہری دُھند، ہڈیوں کو ٹھٹھرا دینے والی سردی اور خوں خوار شارک مچھلیوں کا مقابلہ کیا۔ وہ ان سب مشکلات سے گزرتی ہوئی ساحل پر پہنچنے کی جدوجہد کر رہی تھی۔ لیکن جب بھی وہ عینک کے شیشوں سے پرے دیکھتی، اُسے گہری دھند کے سوا کچھ دکھائی نہ دیتا۔ ساحل کو دیکھ نہ پانے کی وجہ سے اس

Scanned with CamScanner

نے اپنی مہم ادھوری چھوڑنے کا فیصلہ کیا۔

جب اُسے پتا چلا کہ وہ ساحل سے صرف آدھ میل کی دوری پر رہ گئی تھی تو اسے نہایت مایوسی ہوئی۔ اس نے اس وجہ سے مہم ادھوری نہیں چھوڑی تھی کہ وہ میدان چھوڑ جانے والی فطرت کی مالک تھی بلکہ اس وجہ سے کہ اس کی منزل اس کی نظروں میں نہیں تھی۔ مشکلات نے اس کا راستہ نہیں روکا تھا۔

اس نے مہم ادھوری چھوڑ جانے کے حوالے سے کہا تھا، ''مَیں کوئی بہانہ نہیں بناؤں گی۔ کاش مَیں نے زمین دیکھ لی ہوتی تو مَیں کامیاب ہو جاتی!''

دو ماہ بعد اس نے تیر کر کیٹالینا چینل پار کر لی۔ اس مرتبہ خراب موسم کے باوجود اس نے اپنی منزل کو اپنے ذہن میں رکھا اور نہ صرف مہم پوری کر لی بلکہ مردوں کے ریکارڈ سے دو گھنٹے پہلے کیٹالینا چینل پار کر لی۔

اہداف کیوں ضروری ہیں

انتہائی تیز دھوپ والے دن بھی محدب شیشہ *(Magnifying Glass)* کاغذ کو نہیں جلا سکتا............ اگر تم اسے ہلاتے رہو۔ تاہم اگر تم روشنی کو ایک جگہ مرکوز کر دو اور محدب شیشے کو ایک ہی جگہ رکھے رہو تو کاغذ جل جائے گا۔ یہ ہے ارتکاز کی قوت!!

''ایک آدمی سفر کر رہا تھا۔ وہ ایک چوراہے پر پہنچا۔ اس نے وہاں سے گزرتے ہوئے ایک بوڑھے راہ گیر سے پوچھا، ''یہ سامنے والی سڑک کہاں جا رہی ہے؟''

بوڑھے نے پوچھا، ''تم نے کہاں جانا ہے؟''

اس آدمی نے کہا، ''کہیں نہیں۔''

اس پر بوڑھا بولا، ''تو پھر کوئی بھی سڑک لے لو اس سے کیا فرق پڑے گا؟''

اس نے کتنی سچی بات کی تھی!! جیسا کہ ''ایلس ان ونڈر لینڈ'' میں کیشیر نامی بلی ایلس سے کہتی ہے، ''جب تمہیں پتا ہی نہیں کہ تم نے کدھر جانا ہے تو تم کوئی بھی راستہ لے لو۔''

فرض کرو فٹ بال کی ایک ٹیم میچ کے لیے مکمل تیار ہے لیکن کوئی شخص گول پوسٹس (Goalposts) اکھاڑ دیتا ہے اور گول لائنز (Goal Lines) مٹا دیتا ہے۔ سوچو کہ میچ کا کیا بنے گا؟ باقی تو کچھ بھی نہیں رہا، فٹ بال کیسے کھیلی جا سکتی ہے؟

تمہیں کس طرح معلوم ہوتا ہے کہ تم ''پہنچ'' چکے ہو؟

ولولہ اور جوش سمت کے بغیر ایسے ہے جیسے جنگل کی آگ .... اور اس سے صرف اضطراب جنم لیتا ہے۔ منزل اور ہدف سمت کا شعور عطا کرتے ہیں۔

کیا تم یہ جانے بغیر کسی ٹرین یا بس پر سوار ہو سکتے ہو کہ وہ کہاں جا رہی ہے؟

اس سوال کا جواب ہے: بلاشبہ نہیں۔

تو پھر ایسا کیوں ہے کہ لوگ زندگی منزل اور ہدف کا تعین کیے بغیر گزارے چلے جا رہے ہیں؟

خواب

> ''عظیم ذہنوں میں خواب ہوتے ہیں اور پست ذہنوں میں خواہشیں۔''
> (واشنگٹن اِرونگ)

خواہشیں کمزور ہوتی ہیں۔ وہ تبھی مضبوط ہوتی ہیں، جب انہیں مضبوط کیا جائے:

- سمت سے۔
- لگن سے۔
- عزم سے۔
- نظم سے۔
- متعین مدت سے۔

ان نکات کی بنیاد پر خواہش اور ہدف میں فرق ہوتا ہے۔ ہدف ایسے خواب ہوتے ہیں جن کو پانے کا ایک وقت متعین ہوتا ہے اور ان کو پانے کے لیے ایک منصوبۂ عمل (ایکشن پلان) ہوتا ہے۔

خواب کو حقیقت میں بدلنے والے اقدامات:

1۔ تم نے اپنے ہدف کو واضح طور پر لکھ لیا ہو۔
2۔ ہدف کو پانے کا منصوبہ بنا لیا ہو اور اسے بھی لکھ لیا ہو۔
3۔ ان دونوں کو روزانہ دو مرتبہ پڑھتے ہو۔

اکثر لوگ اہداف کا تعین کیوں نہیں کرتے؟

> جو لوگ کوئی کام کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور ناکام ہو جاتے ہیں، وہ ان لوگوں سے ہزار درجے بہتر ہیں جو کچھ نہیں کرتے اور کچھ نہ کرنے میں کامیاب رہتے ہیں۔ (لائیڈ جونز)

لوگ اہداف کا تعین نہیں کرتے تو اس کی بہت سی وجوہات ہیں، جن میں درج ذیل شامل ہیں:

1۔ ناامیدی...... امکانات کی بجائے رکاوٹوں کو دیکھنا۔
2۔ ناکامی کا خوف...... یہ سوچنا کہ "اگر میں ناکام ہو گیا تو......" ایسے لوگ سوچتے ہیں کہ اگر وہ اہداف کا تعین نہیں کریں گے تو ناکام نہیں ہوں گے لیکن وہ ناکامیاب انسان ہوتے ہیں کیونکہ ہدف کا نہ ہونا ناکامیاب ہونے کی علامت ہے۔
3۔ کامیابی کا خوف...... بعض لوگ اپنے حوالے سے پست احساس رکھتے ہیں اور سوچتے ہیں کہ اگر وہ کامیاب ہو گئے تو کیا اس کے تقاضوں پر پورا اتر بھی سکیں گے کہ نہیں؟ اس وجہ سے وہ کامیابی کے خوف میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔
4۔ آگے بڑھنے کے عزم کی کمی...... یہ ہمارے نظامِ اقدار اور آسودہ و مطمئن زندگی بسر کرنے کی خواہش نہ ہونے کا نتیجہ ہوتا ہے۔ ہماری محدود سوچ ہمیں

ترقی سے روکے رکھتی ہے۔

ایک مچھیرا جب بھی بڑی مچھلی پکڑتا، اُسے دریا میں واپس پھینک دیتا تھا اور صرف چھوٹی مچھلیاں رکھ لیتا تھا۔ ایک شخص اس عجیب رویے کو دیکھ رہا تھا۔ اس نے مچھیرے سے پوچھا کہ وہ ایسا کیوں کر رہا ہے؟ مچھیرے نے کہا: "اس کی وجہ یہ ہے کہ میرے پاس مچھلیاں تلنے والا برتن (فرائنگ پین) چھوٹا ہے۔"

بہت سے لوگ زندگی میں اس لیے کوئی بڑا کام نہیں کرتے کیونکہ ان کے پاس "چھوٹا فرائنگ پین" ہوتا ہے!!! اور وہ ہے محدود سوچ۔

5۔ رد کر دیے جانے کا خوف .... لوگ سوچتے ہیں، "اگر میں یہ کام نہیں کر سکا تو لوگ کیا کہیں گے؟"

6۔ ٹال مٹول .... لوگ سوچتے ہیں، "میں کسی اور دن اپنے اہداف کا تعین کروں گا۔" یہ سوچ آگے بڑھنے کا عزم نہ ہونے کی کیفیت سے جڑی ہوتی ہے۔

7۔ پست عزتِ نفس .... لوگوں کو اندرونی تحریک نہیں ہوتی۔

8۔ اہداف کی اہمیت سے لاعلمی .... انہیں کسی نے نہیں بتایا ہوتا کہ اہداف کی کیا اہمیت ہے اور نہ ہی وہ خود کبھی یہ جاننے کی کوشش کرتے ہیں۔

9۔ اہداف کا تعین کرنے کے لیے درکار علم کی کمی .... لوگوں کو اہداف کا تعین کرنے کی میکانیات (Mechanics) کا علم نہیں ہوتا۔ انہیں مرحلہ وار رہنمائی کی ضرورت ہوتی ہے۔

اہداف کا تعین ایک مرحلہ وار عمل ہے۔ جب تم ہوائی جہاز کا ٹکٹ خریدتے ہو تو اس پر کیا لکھا ہوتا ہے؟

- سفر کے آغاز کا مقام
- منزل
- سفر کا درجہ
- قیمت
- سفر کی تاریخ
- ٹکٹ کی مدت ختم ہونے کی تاریخ

Scanned with CamScanner

اگر تم لوگوں سے پوچھو کہ ان کی زندگی کا سب سے اہم ہدف کون سا ہے تو اکثر لوگ تمہیں فضول سا جواب دیں گے، مثلاً ''مَیں کامیاب ہونا چاہتا ہوں،'' ''مَیں خوشی حاصل کرنا چاہتا ہوں،'' ''مَیں اچھی کمائی چاہتا ہوں'' وغیرہ وغیرہ۔ یہ سب واضح اہداف نہیں خواہشیں ہیں۔ اہداف کو لازماً سمارٹ (SMART) ہونا چاہیے:

ایس (Specific): ''مَیں وزن کم کرنا چاہتا ہوں'' ایک خواہش ہے۔ یہ ہدف اس وقت بنتی ہے جب تم واضح کرتے ہو کہ ''مَیں 98 دنوں میں 10 پاؤنڈ وزن کم کروں گا۔''

ایم (Measurable): اگر تم کسی ہدف کو جانچ نہیں سکتے تو اسے حاصل بھی نہیں کر سکتے۔ جانچنے سے تم اپنی ترقی کا ادراک پا سکتے ہو۔

اے (Achievable): اس کا مطلب یہ ہے کہ تمہارا ہدف قابلِ رسائی ہونا چاہیے۔ وگرنہ تمہارا اسے حاصل کرنے کا عمل دل شکنی اور بے حوصلگی و مایوسی کا باعث بنے گا۔

آر (Realistic): اگر تمہارا ہدف 30 دنوں میں 50 پاؤنڈ وزن کم کرنا ہے تو یہ ہدف غیر حقیقی ہے۔

ٹی (Time-Bound): تمہیں ہدف تک پہنچنے کے عمل کے آغاز اور اس تک پہنچنے کی تاریخ کا تعین کرنا چاہیے۔

اہداف کے تین درجے ہو سکتے ہیں:

1۔ قلیل مدتی .... ایک سال میں حاصل کیے جانے والے اہداف۔
2۔ وسط مدتی .... تین سال میں حاصل کیے جانے والے اہداف۔
3۔ طویل مدتی .... پانچ سال میں حاصل کیے جانے والے اہداف۔

اہداف پانچ سال سے زیادہ عرصے میں حاصل کیے جانے والے بھی ہو سکتے ہیں، لیکن تب وہ ''مقصدِ زندگی'' بن جاتے ہیں .... اور ''مقصدِ زندگی'' کا ہونا بہت ہی اہم ہے۔

Scanned with CamScanner

اہداف متوازن ہونے چاہئیں

ہماری زندگی چھ سپوکس (Spokes) والا پہیہ ہے:

1۔خاندان: ہم جن سے محبت کرتے ہیں، انہی کے لیے جیتے اور کماتے ہیں۔

2۔مالیات: ہمارا پیشہ، کاروبار، ملازمت اور وہ چیزیں جنہیں ہم روپے پیسے سے خرید سکتے ہیں۔

3۔صحت: صحت کے بغیر ہر چیز بے فائدہ ہے۔

4۔ذہن: علم اور دانش

5۔سماج: ہر فرد اور ادارے کی سماجی ذمہ داریاں ہوتی ہیں، جن کے بغیر معاشرہ مرنے لگتا ہے۔

6۔روحانیت: تمہارا نظامِ اقدار اخلاقیات اور کردار کی عکاسی کرتا ہے۔

اگر کوئی ایک سپوک بھی درست نہ ہو تو تمہاری زندگی غیر متوازن ہو جاتی ہے۔ اس بات پر چند منٹ ضرور غور کرو کہ اگر ان میں سے کوئی ایک سپوک درست نہ ہو تو تمہاری زندگی کیسی ہوگی؟

توازن

1923ء میں دنیا کے آٹھ امیر ترین افراد کی ملاقات ہوئی۔ ان کی مجموعی دولت اس وقت کی امریکی حکومت کے اس زمانے کے خزانے سے زیادہ تھی۔ وہ لوگ یقیناً دولت کمانا اور اسے جمع کرنا جانتے تھے۔ تاہم اگلے 25 سال میں ان کے ساتھ کیا ہوا:

1۔ سب سے بڑی سٹیل کمپنی کا صدر چارلس شواب دیوالیہ ہو کر مر گیا۔ وہ اپنی موت سے پانچ سال پہلے سے قرض پر جی رہا تھا۔

2۔ سب سے بڑی گیس کمپنی کا صدر ہوورڈ ہسن پاگل ہو گیا۔

3۔ سب سے بڑا تاجر آرتھر کٹن مفلس ہو کر فوت ہو گیا۔

4۔ نیو یارک سٹاک ایکس چینج کے صدر رچرڈ وٹنی کو جیل بھیج دیا گیا۔

Scanned with CamScanner

5- صدر کی کابینہ کے رکن البرٹ فال کو جیل بھیجا گیا۔ پھر معافی دے کر گھر بھیج دیا گیا۔ وہاں وہ فوت ہو گیا۔
6- ایک بہت بڑے تاجر جیسی لیورمور نے خودکشی کر لی۔
7- دنیا کی سب سے بڑی اجارہ داری کے صدر آئیور کروگر نے خودکشی کر لی۔
8- بینک آف انٹرنیشنل سیٹلمینٹ کے صدر لیون فریزر نے خودکشی کر لی۔

انہوں نے بھلا دیا تھا کہ زندگی کیسے ''کمائی'' جاتی ہے!! ان کہانیوں سے پڑھنے والوں کو یہ غلط پیغام ملتا ہے کہ پیسہ ہر برائی کی جڑ ہے۔ یہ سچ نہیں ہے۔ پیسہ ان کے مسئلوں کی وجہ نہیں تھا۔ پیسہ تو بھوکوں کو کھانا، بیماروں کو دوا اور بے لباس لوگوں کو لباس مہیا کرتا ہے۔ پیسہ تو صرف تبادلے کا ایک ذریعہ ہے۔ دراصل انہوں نے دولت کے حصول کے جنون میں باقی پانچ سپوکس کو نظرانداز کر دیا تھا، جو ان کے زوال کا سبب بنا۔

ہمیں دو طرح کی تعلیم کی ضرورت ہے .... ایک ایسی تعلیم جو روزی کمانا سکھائے اور دوسری ایسی تعلیم جو جینا سکھائے۔

بعض لوگ اپنے پیشہ ورانہ معاملات میں اتنے مصروف رہتے ہیں کہ اپنے گھرانوں کو نظرانداز کر دیتے ہیں۔ وہ اپنی صحت اور سماجی ذمہ داریوں کو بھی توجہ نہیں دیتے۔ ستم ظریفی تو یہ ہے کہ ان سے پوچھو تو کہیں گے وہ اپنے گھر والوں کے لیے سب کچھ کر رہے ہیں۔

جب ہم گھر سے نکلتے ہیں تو ہمارے بچے سو رہے ہوتے ہیں۔ جب ہم گھر آتے ہیں تو وہ سو رہے ہوتے ہیں۔ بیس سال بعد ہم پیچھے مڑ کر دیکھتے ہیں تو وہ سب جا چکے ہوتے ہیں۔ ہمارا گھرانہ باقی نہیں رہا ہوتا۔ کتنے افسوس کی بات ہے یہ!!

مقدار نہیں معیار

اکثر لوگ کہتے ہیں کہ وہ اپنے گھرانوں کے ساتھ جتنا وقت گزارتے ہیں اس کی مقدار نہیں اس کا معیار دیکھنا چاہیے۔ ذرا سوچو کیا یہ بات حقیقتاً درست ہے؟

فرض کرو تم شہر کے سب سے اچھے ریسٹورینٹ میں جاتے ہو، جہاں وہ تمہیں اعلیٰ درجے کی سروس دیتے ہیں، انگلینڈ کی کٹلری، فرانس کی کراکری، سوئٹزرلینڈ کے چاکلیٹ وغیرہ وغیرہ۔ تم بھنے ہوئے مرغ کا آرڈر دیتے ہو۔ ویٹر چند منٹ میں ایک چھوٹا سا ٹکڑا لے کر آتا ہے۔ تم ویٹر سے پوچھتے ہو، "بس یہی؟" ویٹر کہتا ہے، "مرا مقدار نہیں معیار اہم ہوتا ہے۔"

میرا خیال ہے اس مثال کا پیغام واضح ہے۔ ہمارے گھرانوں کو معیار کی بھی ضرورت ہوتی ہے اور مقدار کی بھی۔

معیاری لمحے بہت سارا وقت ساتھ گزارنے سے حاصل ہوتے ہیں۔

صحت

اگر تم پیسہ کمانے کے عمل میں صحت کھو رہے ہو تو تمہیں صحت دوبارہ پانے کے لیے پیسہ کھونا پڑے گا۔

سماجی ذمہ داری

اگر پیسہ کمانے کے عمل میں ہم اپنی سماجی ذمہ داریوں کو نظر انداز کریں گے تو معاشرہ تباہ ہو جائے گا اور اس کے ساتھ ہی ہم بھی تباہ ہو جائیں گے۔

اپنے اہداف کا جائزہ لو

جو شخص نشانہ ہی نہیں لیتا اس کا نشانہ کبھی خطا نہیں جاتا۔ جیتنے والے مقاصد کو دیکھتے ہیں، ہارنے والے رکاوٹوں کو۔

اہداف اتنے چیلنجنگ ہونے چاہئیں کہ وہ تمہیں عمل کی تحریک دیں لیکن اتنے حقیقت پسندانہ ہونے چاہئیں کہ دل شکنی کا باعث نہ بنیں۔ ہم جو کچھ کرتے ہیں وہ یا تو ہمیں ہماری منزل کے قریب تر لے جاتا ہے یا دور۔

ہر ہدف کو درج ذیل نکات کی روشنی میں جانچنا چاہیے:

Scanned with CamScanner

1- کیا وہ سچ ہے؟
2- کیا وہ تمام متعلق فریقوں کے لیے منصفانہ ہے؟
3- کیا اس سے مجھے مثبت شہرت ملے گی؟
4- کیا اس سے مجھے صحت، دولت اور ذہنی سکون حاصل ہوگا؟
5- کیا وہ میرے دوسرے اہداف سے مطابقت رکھتا ہے؟
6- کیا مَیں اپنے آپ کو اس کے لیے وقف کرسکتا ہوں؟

درجِ ذیل مثالیں ہدف کی ناکامی کی دلیل ہیں:

ا) اگر کسی شخص کا ہدف دولت کے بغیر صحت کا حصول ہو تو واضح بات ہے کہ اس کے لیے اپنی بقا مشکل ہو جائے گی۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ یہ ہدف دوسرے اہداف سے مطابقت نہیں رکھتا۔

ب) ایک شخص دنیا کی ساری دولت حاصل کرسکتا ہے لیکن اگر اس کے لیے وہ اپنی صحت اور اپنا خاندان کھو دیتا ہے تو یہ ہدف بے کار ہے۔

ج) کوئی شخص منشیات بیچ کر لاکھوں روپے کما سکتا ہے لیکن باقی ساری زندگی وہ قانون سے چھپتا رہے گا۔ یہ رویہ اسے ذہنی سکون اور ساکھ سے محروم کردے گا۔

اپنے ہر ہدف کو اوپر دیے گئے چھ سوالوں پر مبنی کسوٹی پر پرکھیں۔

اہداف عمل کے بغیر کھوکھلے خواب ہوتے ہیں۔ عمل خوابوں کو اہداف میں ڈھال دیتے ہیں۔ اگر کوئی شخص اپنے ہدف کو حاصل نہیں کرپاتا تب بھی وہ ناکامیاب نہیں ہوتا۔ دیر کا مطلب شکست نہیں ہے۔ اس کا مطلب صرف یہ ہے کہ ہمیں اپنے ہدف پر پہنچنے کے لیے اپنے منصوبے پر نظرِ ثانی کرنی چاہیے۔ جس طرح اچھی تصویر کھینچنے کے لیے کیمرے کو فوکس کرنا ضروری ہوتا ہے۔ اِسی طرح پیداواری زندگی کے لیے ہدف کا ہونا ضروری ہے۔

اہداف اور اقدار

اہداف کو ہماری اقدار سے لازماً ہم آہنگ ہونا چاہیے۔ یہ کامیابی کا نقطۂ آغاز

Scanned with CamScanner

ہوتے ہیں۔ چاند کو ہدف بناؤ۔ تم اس تک نہ بھی پہنچے تو ستارہ بن جاؤ گے۔

> رکاوٹیں تب نظر آتی ہیں جب تم اپنے ہدف سے نظریں ہٹا لیتے ہو۔
> (ہینری فورڈ)

اس دنیا میں ہم سب کا ایک مقصد ہے، اور بلاشبہ ہر فرد کا مقصد دوسرے فرد کے مقصد سے جدا ہے۔ اگر ہر سازندہ ایک ہی ساز بجانے لگے تو اورکیسٹرا (Orchestra) بے لطف ہو جائے۔

> چھوٹے منصوبے مت بناؤ، یہ انسان کو جوش نہیں دلاتے......
> بڑے منصوبے بناؤ، اونچا ہدف طے کرو اور عمل کرو۔
> (ڈینیئل ایچ برن ہام)

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ہم کہاں ہیں۔ اصل اہمیت اس بات کی ہے کہ ہم کس سمت بڑھ رہے ہیں۔

کوشش اور جرأت مقصد کے بغیر بے کار ہیں یہ پریشانی منفی ہدف متعین کرنے کا باعث بنتی ہے۔ یہ ان چیزوں کے بارے میں سوچنے کا عمل ہے جنہیں تم حاصل نہیں کرنا چاہتے۔

حرکت اور ترقی

''حرکت اور ترقی کو خلط ملط مت کرو۔ گھوڑا اچھل رہا ہو تو وہ حرکت کرنے کے باوجود آگے نہیں بڑھتا۔'' (ایلفرڈ اے مونٹاپرٹ)

بے معنی ہدف

ایک کسان کے پاس ایک کتا تھا، جو سڑک کنارے بیٹھا گاڑیوں کے گزرنے کا

انتظار کرتا رہتا تھا۔ جونہی کوئی گاڑی آتی وہ اسے دیکھ کر بھونکتا اور اس کے پیچھے بھاگتا۔ ایک دن ایک ہمسائے نے کسان سے پوچھا، ''تمہارا کیا خیال ہے تمہارا کتا کبھی کسی کار تک پہنچ سکتا ہے؟''

کسان نے کہا، ''مجھے اس کی فکر نہیں۔ مجھے تو یہ فکر ہے کہ اگر وہ کبھی کار تک پہنچ گیا تو کیا کرے گا۔''

زندگی میں بہت سے لوگ اس کتے کی طرح بے معنی اہداف کے پیچھے بھاگتے رہتے ہیں۔

●......●......●......●

''اکثر دیکھا گیا ہے کہ شکار شکاری کو دھوکا دے جاتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ایک غذا کے لیے بھاگ رہا ہوتا ہے جب کہ دوسرا زندگی کے لیے۔''

''جب لوگ ذمہ داری قبول کر لیتے ہیں تب ہر چیز درست ہو جاتی ہے۔''

ایکشن پلان

""جس ''اچھے'' منصوبے پر ابھی عمل کیا جائے وہ اس ''کامل'' منصوبے سے بہتر ہے جس پر اگلے ہفتے عمل کیا جائے گا۔''

(جنرل جارج ایس پیٹن جونیئر)

1۔ کامیابی کی تعریف متعین کرو...........اس کے تمہارے نزدیک کیا معانی ہیں؟

....

....

....

2۔ ان اہداف کی فہرست بناؤ جو تمہیں کامیابی تک لے جائیں۔ وہ اہداف کیوں اہم ہیں؟

....

....

....

3۔ ایک ماہ، ایک سال، تین سال اور پانچ سال میں حاصل ہونے والے مخصوص اہداف کی فہرست بناؤ۔ ہر ہدف کے حصول کے لیے مراحل کا تعین کرو۔ ان کے حصول کا وقت طے کرو۔

Scanned with CamScanner

گیارہواں
باب

درست وجہ، درست کام
اقدار اور وژن

"ہمارا کام ماضی پر الزام دھرنا نہیں مستقبل کے لیے راستہ بنانا ہے۔"
(جان ایف کینیڈی)

Scanned with CamScanner

جب بچہ پیدا ہوتا ہے تو کون خوش ہوتا ہے!

والدین، رشتہ دار اور دوست۔

کون روتا ہے؟

بچہ۔

تاہم جب ہم مریں تو اس کے برعکس ہمیں خوش اور مطمئن ہونا چاہیے کہ ہم دنیا میں کچھ کر کے جا رہے ہیں اور دنیا کو پہلے سے بہتر جگہ بنا کر جا رہے ہیں۔ دنیا اس بات پر روئے کہ اس نے ایک اچھا انسان کھو دیا ہے اور پہلے سے زیادہ ''مفلس'' ہو گئی ہے۔

ہندو فلسفے کے مطابق جب کسی اچھے انسان کا انتقال ہوتا ہے تو وہ مرتا نہیں ہے۔ اس کا نام اس کے اچھے اعمال کی وجہ سے ہمیشہ زندہ رہتا ہے۔ یاد کرو اس مرثیے کو جو تم نے پچھلی مرتبہ سُنا تھا۔ جب لوگ مرنے والے کے لیے اپنے احترام کا اظہار کرتے ہیں تو وہ جن چیزوں کا مجموعی تذکرہ کرتے ہیں وہ مہربانی کے چھوٹے چھوٹے کام ہوتے ہیں، جو کہ اس شخص نے اپنی زندگی میں کیے ہوتے ہیں۔ درحقیقت کسی انسان کا اثر اس کے مرنے کے بعد زیادہ بارآور ہو جاتا ہے۔ اُس وقت لوگوں کو علم ہوتا ہے کہ ان چھوٹے چھوٹے مہربانی کے کاموں کی ان کے لیے کیا معنویت تھی۔

> ''کسی انسان کو کبھی اس بات پر اعزاز و اکرام نہیں ملتا کہ اس نے کیا کچھ حاصل کیا ہے بلکہ اس بات پر کہ اس نے کیا کچھ دیا ہے۔'' (کیلون کولج)

1- دولت بغیر محنت کے۔
2- لذت وتفریح بغیر ضمیر کے۔
3- علم بغیر کردار کے۔
4- تجارت بغیر اخلاقیات کے۔
5- سائنس بغیر انسانیت کے۔
6- مذہب بغیر قربانی کے۔
7- سیاست بغیر اصولوں کے۔

ان سب انحرافات سے اقدار کا فقدان عیاں ہوتا ہے۔

ماما ٹیسٹ

تم اپنے نظامِ اقدار کی آزمائش کس طرح کرو گے؟ میرا ایقان ہے کہ اس کے لیے صرف دو آزمائشیں کافی ہیں۔

ان دو میں سے سب سے اہم ہے ''ماما ٹیسٹ'' *(Mama Test)*۔ جب بھی تم اکیلے یا کسی کے ساتھ مل کر کوئی کام کر رہے ہو............اور اقدار کا سوال ہو............تو اپنے آپ سے پوچھو، ''اگر میری ماما (ماں) مجھے یہ کام کرتے دیکھتی تو کیا وہ مجھ پر فخر کرتے ہوئے شاباش دیتی یا شرم سے منہ چھپا لیتی؟''

اس سوال سے تمہاری اقدار فوراً واضح ہو جائیں گی۔ اگر تم ''ماما ٹیسٹ'' میں کامیاب ہو جاؤ اور باقی ساری آزمائشوں میں ناکام ہو جاؤ تو بھی تم کامیاب ہو گے۔ اگر تم ''ماما ٹیسٹ'' میں ناکام ہو جاؤ اور باقی ساری آزمائشوں میں کامیاب ہو جاؤ تو تم ناکام ہو گے۔

بابا ٹیسٹ

اگر ''ماما ٹیسٹ'' کارگر نہیں رہتا تو میرے پاس ایک اور آزمائش ہے، جسے ''بابا ٹیسٹ'' کہا جاتا ہے۔ تم جو کام بھی کر رہے ہو، اور اقدار کا سوال ہو تو اپنے آپ سے پوچھو،

Scanned with CamScanner

"اگر میرے بچے مجھے یہ کام کرتا دیکھتے تو کیا مَیں یہ چاہتا کہ وہ اسے دیکھتے رہیں یا مَیں شرمندہ ہو جاتا؟"

اس سوال سے بھی بادل فوراً چھٹ جاتے اور تمہیں روشنی مل جاتی۔

اہم سوال یہ ہے کہ اگر ان دونوں آزمائشوں سے بھی کسی شخص کی اقدار واضح نہیں ہوں تو کیا ہوگا؟

ہمارا نظامِ اقدار کس طرح تبدیل ہوتا ہے

مسلسل واسطہ پڑتا رہے تو ناقابلِ برداشت چیز بھی قابلِ قبول بن جاتی ہے اور ایک دن ایسا آتا ہے کہ معمولات میں شامل ہو جاتی ہے۔ اس عمل کے دوران جواز دینے کا مرحلہ آتا ہے۔

زمانہ بدل رہا ہے

ہم نوجوان نسل کے اخلاقی زوال پر فکرمند ہیں۔ ہم سوچتے ہیں کہ یہی حال رہا تو انجام کیا ہوگا؟

اس سے پہلے کہ ہم انہیں الزام دیں، ہمیں یہ تجزیہ کرنا چاہیے کہ اصل قصوروار کون ہے؟

اقدار اور نیک کام/اچھے کام موروثی نہیں ہوتے۔ انہیں سیکھا جاتا ہے۔ ہمیں اپنی ترجیحات کو درست کرنے کی ضرورت ہے۔ اس سے ہم آنے والی نسلوں کو مثبت انداز میں متاثر کر سکتے ہیں۔

پیسے کا سوال

پیسہ (Money) ہر کام کا بدل نہیں ہوتا۔ والدین اپنی اولاد کو یہ سوچ کر پروان نہیں چڑھاتے کہ انہیں اس کا مالی معاوضہ ملے گا۔ بہت سے لوگوں کے پاس ڈھیر سارا پیسہ ہے لیکن وہ غریب ہیں۔

Scanned with CamScanner

ہمارا مقصد یہ ہونا چاہیے کہ ہمارے پاس پیسہ بھی ہو اور ہم امیر بھی ہوں۔ زندگی کا سب سے افسوس ناک پہلو یہ ہے کہ لوگ بغیر محنت کیے پیسہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

> ''دنیا کی سب سے عمدہ اور سب سے خوب صورت چیزوں کو چھوا یا دیکھا نہیں جا سکتا۔ انہیں تو دل سے محسوس کیا جانا چاہیے۔'' (ہیلن کیلر)

محنت کی افادیت

محنت لوگوں کو پیسے کی قدر و اہمیت سکھاتی ہے۔ ضروری ہے کہ والدین اپنے بچوں کو یہ سبق سکھائیں۔ مجھے ان نوجوانوں پر افسوس ہوتا ہے جنہیں ورثے میں دولت تو ملی ہے لیکن اقدار نہیں ملیں۔ سبق اور رہنمائی نہ ملے ہونے کی وجہ سے وہ ہر چیز کا موازنہ پیسے سے کرتے ہیں۔ وہ سوچتے ہیں کہ ہر چیز خریدی اور بیچی جا سکتی ہے۔ حقیقت میں یہ سوچ درست نہیں ہے۔

کردار اَن مول ہوتا ہے

مشہور فلم Indecent Proposal میں اس بات کو زیادہ واضح انداز میں پیش کیا گیا ہے۔ ایک مرتبہ زنا کا عمل دس لاکھ ڈالر سے زیادہ قیمتی تھا۔ لوگ اپنے ضمیر کی قیمت پر راتوں رات کامیاب ہونا چاہتے ہیں .... اور پھر بھی کامیاب نہیں ہوتے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اقدار اَن مول ہوتی ہیں۔ جس وقت اقدار کی قیمت لگائی جاتی ہے تو وہ اسی لمحے اپنی اہمیت کھو بیٹھتی ہیں۔ اس نقصان کی تلافی کسی بھی چیز کے حصول سے نہیں ہو سکتی۔

پیسے اور اس سے خریدی جا سکنے والی چیزوں کا مالک ہونا اچھا ہے۔ تاہم زندگی کی سب سے قیمتی چیزیں پیسے سے نہیں خریدی جا سکتیں۔

Scanned with CamScanner

جسے پیسہ نہیں خرید سکتا

جب پیسہ بولتا ہے تو وہ ہمیشہ بامعنی بات نہیں کرتا۔ یہ بات اکثر سننے میں آتی ہے کہ ہر شے کی ایک قیمت ہوتی ہے۔ جو لوگ اس طرح کی باتیں کرتے ہیں حقیقت میں وہ خود فروخت ہو جانے والے لوگ ہوتے ہیں۔ جو لوگ باکردار ہوتے ہیں، دیانت دار ہوتے اور درست اقدار کے مالک ہوتے ہیں وہ کبھی فروخت نہیں ہوتے۔

پیسہ خرید سکتا ہے:

- تفریح
- کتابیں
- ساتھی
- خوراک
- دوا
- بستر
- گھڑی
- عمدگی
- مکان
- انگوٹھی

پیسہ نہیں خرید سکتا:

- خوشی
- عقل
- خوب صورتی
- گھر
- بیوی
- نیند
- وقت
- بھوک
- صحت

دو قسم کے المیے

زندگی میں ہمیں جن المیوں سے واسطہ پڑتا ہے، ان کی دو قسمیں ہوتی ہیں:

1۔ اپنی خواہش کے مطابق نہ پانا

یہ المیے کی پہلی قسم ہے، جس سے ہم اپنی زندگیوں میں دوچار ہوتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

المیوں کے شکار لوگوں کے لیے

- مَیں نے خدا سے قوت کی دعا مانگی۔
مجھے کم زور بنا دیا گیا تا کہ میں اطاعت اور عاجزی سیکھوں............
- مَیں نے صحت کی دعا مانگی تا کہ مَیں بڑے بڑے کام کرسکوں۔
مجھے بیماری دی گئی تا کہ مَیں بہتر کام کروں............
- مَیں نے دولت مندی کی دعا مانگی تا کہ مَیں خوش ہوسکوں۔
مجھے غربت دی گئی تا کہ مَیں عقل مند بنوں............
- مَیں نے اقتدار و اختیار کی دعا مانگی تا کہ لوگ میری تعریف کریں۔
مجھے بے اختیار بنا دیا گیا تا کہ مجھے خدا کی ضرورت محسوس ہو............
- مَیں نے سب کچھ مانگا تا کہ مَیں زندگی سے لطف اندوز ہوسکوں۔
مجھے زندگی دی گئی تا کہ مَیں ہر چیز سے لطف اندوز ہوسکوں............
- مَیں نے جو مانگا، وہ مجھے نہیں ملا لیکن جس کی امید کی تھی، وہ چیز مل گئی۔
- میری ہر اس دعا کا جواب ملا جو مَیں نے نہیں مانگی۔
- مَیں سب انسانوں سے زیادہ امیر ہوں!!

2۔ اپنی خواہش کے مطابق پانا

زندگی میں دوسری قسم کا المیہ یہ ہے کہ تم جو چاہو وہی تمہیں مل جائے لیکن اگر ہمارا نظامِ اقدار واضح نہ ہو تو اپنی خواہش کے مطابق پا لینا زیادہ بڑا المیہ ہوسکتا ہے۔ کنگ میڈاس (King Midas) کی کہانی اس کا ثبوت ہے۔

میڈاس ٹچ

ایک بادشاہ بہت لالچی تھا۔ اس کا نام میڈاس (Midas) تھا۔ اس کے پاس بہت زیادہ مقدار میں سونا تھا، اور جتنا زیادہ سونا اس کے پاس تھا، اتنا ہی اسے مزید سونا حاصل کرنے کی خواہش تھی۔ وہ اپنا زیادہ تر وقت سونے کی اینٹیں گننے میں گزارتا تھا۔

Scanned with CamScanner

ایک دن کا ذکر ہے ایک فقیر اس کے محل میں آیا۔ اس نے بادشاہ سے کہا کہ مَیں تمہاری ایک خواہش پوری کر سکتا ہوں۔

بادشاہ نے فوراً کہا، ''مَیں چاہتا ہوں کہ میں جس چیز کو ہاتھ لگاؤں وہ سونے کی بن جائے۔''

فقیر نے بادشاہ سے پوچھا، ''سوچ لو، کیا یہی تمہاری خواہش ہے؟''

بادشاہ نے کہا، ''ہاں۔ مَیں نے سوچ لیا ہے۔''

فقیر نے یہ سن کر کہا، ''کل سورج طلوع ہوتے ہی تمہیں یہ صلاحیت حاصل ہو جائے گی کہ جس چیز کو ہاتھ لگاؤ گے، وہ سونے کی بن جائے گی۔''

بادشاہ کو ایسے لگا جیسے وہ خواب دیکھ رہا ہو۔ وہ سوچ رہا تھا یہ کیسے حقیقت ہو سکتی ہے کہ وہ جس چیز کو ہاتھ لگائے وہ سونے کی بن جائے۔ اگلی صبح وہ جلدی اٹھ گیا۔ اٹھتے ہوئے اس کا ہاتھ چارپائی سے لگا تو وہ سونے کی بن گئی۔ فقیر کی بات سچ تھی، بادشاہ میڈاس جس چیز کو ہاتھ لگاتا تھا، وہ سونے کی بن جاتی تھی۔ میڈاس نے کھڑکی سے دیکھا تو باہر اسے اپنی بیٹی باغ میں کھیلتی دکھائی دی۔ اس نے سوچا وہ اسے حیران کرتا ہے۔ وہ یقیناً اس کے ہاتھ سے چیزوں کو سونے کی بنتے دیکھ کر خوش ہو گی۔ باغ میں جانے سے پہلے اس نے ایک کتاب پڑھنے کا فیصلہ کیا۔ جونہی اس نے کتاب کو چھوا، وہ سونے کی بن گئی وہ اسے پڑھ نہ سکا۔ وہ ناشتے کے لیے بیٹھا تو اس نے جس چیز کو بھی ہاتھ لگایا وہ سونے کی بن گئی۔ اس نے پھلوں کو ہاتھ لگایا تو وہ سونے کے بن گئے۔ اس نے پانی پینے کے لیے گلاس کو پکڑا تو وہ سونے کا بن گیا، اور اس میں موجود پانی بھی سونے کا بن گیا۔ اسے بھوک اور پیاس لگ رہی تھی۔ اس نے خود سے کہا، ''مَیں نہ کھا سکتا ہوں اور نہ پی سکتا ہوں۔ اب کیا کروں۔'' اسی لمحے اس کی بیٹی کمرے میں دوڑتی ہوئی آئی۔ بادشاہ میڈاس نے اسے پیار سے گلے لگایا۔ جونہی میڈاس کے ہاتھ اس سے ٹکرائے وہ سونے کا مجسمہ بن گئی۔ بادشاہ تو بے انتہا اداس ہو گیا۔

وہ اپنا سر پکڑ کر رونے لگا۔ اسی وقت وہ فقیر دوبارہ محل میں آیا جس نے اسے یہ

خواہش پوری ہونے کی دعا دی تھی۔ فقیر نے پوچھا کہ کیا وہ ''گولڈن ٹچ'' سے خوش ہے؟ بادشاہ نے کہا نہیں، بلکہ وہ تو اس کی وجہ سے دنیا کا سب سے الم زدہ انسان بن گیا ہے۔

فقیر نے پوچھا، ''تمہیں کھانا اور اپنی بیٹی چاہیے یا سونا اور بیٹی کی جگہ اس کا سونے کا مجسمہ؟''

بادشاہ رونے لگا۔ اس نے فقیر سے کہا کہ اس کی یہ صلاحیت واپس لے لی جائے۔ ''میرا سارا سونا لے لو، مجھے میری بیٹی واپس دلا دو۔ اس کے بغیر میرے لیے دنیا کی ہر چیز بے قدر و قیمت ہے۔''

فقیر نے کہا، ''اب تم پہلے سے زیادہ عقل مند ہو گئے ہو۔'' فقیر نے اس کی صلاحیت واپس لے لی۔ میڈاس کی بیٹی سمیت ہر وہ چیز پہلے جیسی ہو گئی جس کو میڈاس کے لمس نے سونے کا بنا دیا تھا۔ بادشاہ نے اپنی بیٹی کو گلے لگا لیا۔ اسے ایسا سبق ملا تھا جسے وہ ساری زندگی فراموش نہیں کر سکتا تھا۔

کہانی کا سبق

اس کہانی کا سبق کیا ہے؟ اس کہانی سے درج ذیل سبق ملتے ہیں:

1۔ مسخ شدہ اقدار المیے کا باعث بنتی ہیں۔

2۔ بعض اوقات اپنی خواہش کے مطابق پا لینا، اپنی خواہش کے مطابق نہ پانے سے بڑا المیہ بن جاتا ہے۔

3۔ جس طرح فٹ بال کے کھیل میں کھلاڑیوں کو کھیل کے دوران تبدیل کیا جا سکتا ہے، اس طرح زندگی میں متبادل نہیں ہوتے، نہ ہی زندگی میں ری پلے (Replay) ہوتے ہیں۔ تمہیں اپنے المیے سے نجات پانے کے لیے دوسرا موقع نہیں ملتا۔

لوگ تمہیں کیسے یاد کریں

تم کیا چاہتے ہو کہ لوگ تمہیں کیسے یاد کریں؟ درج ذیل واقعہ غور سے پڑھو:

Scanned with CamScanner

تقریباً سو سال پہلے ایک شخص نے صبح کے وقت اخبار دیکھا۔ وہ یہ پڑھ کر حیران اور خوف زدہ ہو گیا کہ اس کا نام فوت ہو جانے والوں کے کالم میں درج تھا۔ اخبار میں غلطی سے اس کی وفات کی اطلاع شائع ہو گئی تھی۔ یہ خبر پڑھنے سے اسے سخت صدمہ ہوا۔ اس نے سوچا، ''کیا مَیں زندہ ہوں یا مر چکا ہوں؟''

تھوڑی دیر بعد جب اس کے حواس بحال ہوئے تو اس نے سوچا کہ لوگوں نے اس کے حوالے سے کن تأثرات کا اظہار کیا ہے۔ وفات کی خبر کی سُرخی تھی، ''ڈائنا مائٹ کنگ فوت ہو گیا۔'' خبر میں لکھا تھا، ''وہ موت کا تاجر تھا۔''

وہ شخص ڈائنا مائٹ کا موجد تھا۔ جب اس نے پڑھا کہ اس کے لیے ''موت کا تاجر'' کے الفاظ استعمال کیے گئے ہیں تو اس نے خود سے پوچھا، ''کیا لوگ مجھے ان الفاظ میں یاد رکھیں گے؟''

اس نے سوچا کہ وہ تو اس طرح یاد رکھا جانا نہیں چاہتا۔ اس دن سے اس نے امن کے لیے کام شروع کر دیا۔

وہ یعنی ''ڈائنا مائٹ کنگ'' ایلفریڈ نوبیل (Alfred Nobel) تھا، اور آج اسے عظیم ترین نوبل پرائز کے حوالے سے یاد کیا جاتا ہے۔

جس طرح ایلفریڈ نوبیل نے اپنی اقدار کو بہتر بنایا، بالکل اِسی طرح تمہیں بھی کرنا چاہیے۔

تمہارا ورثہ کیسا ہے؟ تم کس طرح یاد کیے جانا چاہتے ہو؟ کیا تم محبت اور احترام سے یاد رکھے جانا چاہتے ہو؟ کیا تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہاری کمی محسوس کریں؟

چھوٹے کام، بڑا فرق

وہ کام چھوٹے چھوٹے ہوتے ہیں، جن سے بڑا فرق پڑتا ہے۔

Scanned with CamScanner

کہانی

ایک آدمی ساحل پر صبح کی سیر کر رہا تھا۔اس نے دیکھا کہ سینکڑوں سٹارفش لہر کے ساتھ آتی ہیں اور جب لہر واپس چلی جاتی ہے تو وہ ساحل پر ہی رہ جاتی ہیں۔ پانی سے باہر جب ان پر سورج کی شعاعیں پڑتی ہیں تو وہ مر جاتی ہیں۔ جب ایک لہر سٹارفش کو چھوڑ کر گئی اور ابھی وہ زندہ تھیں تو اس نے آگے بڑھ کر ایک سٹارفش کو اٹھایا اور اسے سمندر میں پھینک دیا۔اس طرح اس نے کئی مچھلیاں سمندر میں پھینکیں۔

ایک اور آدمی وہاں سے گزرا۔اس نے یہ منظر دیکھا تو سمجھ نہیں سکا کہ وہ آدمی کیا کر رہا ہے۔اس نے پوچھا، ''تم کیا کر رہے ہو؟ مچھلیاں تو سینکڑوں ہیں، تم کتنی مچھلیوں کی جان بچا سکتے ہو؟''

اس آدمی نے ایک اور مچھلی کو اٹھا کر سمندر میں پھینکتے ہوئے جواب دیا، ''اس ایک مچھلی سے مرنے والی مچھلیاں کی تعداد میں فرق پڑا ہے!!''

سوال یہ ہے کہ ہم کیا فرق پیدا کر رہے ہیں؟ فرق چھوٹا ہو یا بڑا، یہ بات اہم نہیں۔اہم بات یہ ہے کہ اگر ہر شخص چھوٹا سا فرق پیدا کرے تو آخرِ کار بڑا فرق پیدا ہو جائے گا۔

کیا ہم ایسا نہیں کر سکتے؟

کیا تمہاری زندگی بچائے جانے کے قابل ہے؟

ایک بچہ دریا میں ڈوب رہا تھا۔وہ مدد کے لیے چیخ رہا تھا۔

ایک راہ گیر نے دریا میں چھلانگ لگائی اور لڑکے کو باہر نکال کر اس کی جان بچالی۔لڑکے نے کہا، ''شکریہ۔'' راہ گیر نے کہا، ''شکریہ کس بات کا؟'' لڑکے نے کہا ''میری زندگی بچانے کا۔'' راہ گیر نے کہا، ''بڑے ہو کر سوچنا کہ تمہاری زندگی بچائے جانے کے قابل تھی۔''

یہ وقت ہے سوچنے کا۔

کامیابی آسودگی اور اطمینان کے بغیر بے معنی ہے۔ جب تک معنویت اور مقصد کا احساس نہ ہو زندگی کھوکھلی اور خوشی سے خالی ہوتی ہے چاہے تمہارے پاس کتنی ہی دولت، مراعات یا تعلیم کیوں نہ ہو۔

کامیابی تمہارے اپنے کامیابی کے فلسفے کو تشکیل دینے سے شروع ہوتی ہے۔ اس فلسفے کا تعلق تمہاری صحت، پیسے، خاندان، معاشرے اور اقدار سے ہوتا ہے۔

اگر زندگی کا واضح مقصد اور فلسفہ نہ ہو تو زندگی اوہام کے پیچھے گزر جاتی ہے۔ اگر ہم کامیابی کا فلسفہ تشکیل نہیں دیں گے تو لازماً ناکامی کا فلسفہ تشکیل دیں گے۔

کمٹمینٹ

اچھے نظامِ اقدار کا لازمی جزو ہے کمٹمینٹ (Commitment)۔ اگر تمہارا نظامِ اقدار واضح ہو تو فیصلے اور عہد کرنا آسان ہوتا ہے۔

مثال: تم اپنے ملک کے راز دشمنوں کو فروخت کر کے اپنے ملک سے کمٹمینٹ نہیں نبھا سکتے۔ تمہارا دوست تم پر اعتماد کرتے ہوئے جو باتیں تم سے کرتا ہے، انہیں دوسرے لوگوں تک پہنچا کر تم دوستی برقرار نہیں رکھ سکتے۔ تم محنت سے جی چرا کر اپنی ملازمت کی کمٹمینٹ پوری نہیں کر سکتے۔

بددیانتی کا نتیجہ اچھا نہیں ہوتا۔ مَیں سوچتا ہوں اگر لوگوں کی سوچ ایسی ہو تو ان کے ذاتی اور کاروباری رشتے کیسے کامیاب ہو سکتے ہیں:

- مَیں کوشش کروں گا لیکن وعدہ نہیں کرتا۔
- مَیں یہ کام کروں گا لیکن تم مجھ پر انحصار مت کرو۔
- ممکن ہوا تو مَیں آؤں گا لیکن تم امید نہ رکھنا۔
- مَیں اس وقت تک تمہارے ساتھ ہوں جب تک تم ٹھیک کام کر رہے ہو۔
- مَیں تب تک تمہارے ساتھ ہوں جب تک تمہاری صحت ٹھیک ہے۔
- مَیں تب تک تمہارے ساتھ ہوں جب تک مجھے کوئی بہتر کام نہیں مل جاتا۔

Scanned with CamScanner

اگر درج ذیل رشتوں میں بندھے لوگ ایک دوسرے پر انحصار نہ کریں تو میں سوچتا ہوں کہ دنیا کیسے چل سکتی ہے:

- والدین اور اولاد
- خاوند اور بیوی
- استاد اور طالبِ علم
- سیلز مین اور گاہک
- ملازمت دینے والا اور ملازمت کرنے والا
- دوست

ان رشتوں میں باہمی انحصار نہ ہو تو فریقین پاگل ہو جائیں۔ ہمارے مضبوط ترین رشتے کمٹمینٹ کی دکھائی نہ دینے والی ڈوری سے بندھے ہوتے ہیں۔

آج کے زمانے میں وعدہ توڑنا کوئی اتنا بُرا نہیں سمجھا جاتا حالاں کہ اگر کمٹمینٹ نہ ہو تو سارے رشتے تلخی کا شکار ہو جاتے ہیں۔

کمٹمینٹ کے نہ ہونے سے رشتے کمزور پڑ جاتے ہیں اور عدم تحفظ کا شکار ہو جاتے ہیں۔ کمٹمینٹ نہ ہو تو رشتوں میں بندھے مرد و خواتین کو پتا نہیں ہوتا کہ وہ کہاں کھڑے ہیں:

کمٹمینٹ سے واضح طور پر درجِ ذیل عناصر عیاں ہوتے ہیں:

1۔ باہمی انحصار
2۔ اعتبار
3۔ پیش گوئی کیا جا سکنا
4۔ استقلال
5۔ ایک دوسرے کا خیال
6۔ ہمدردی
7۔ فرض کا احساس
8۔ اخلاص
9۔ کردار
10۔ دیانت
11۔ وفا

ان میں سے کوئی ایک بھی عنصر کم ہو تو کمٹمینٹ اپنی مضبوطی کھو دیتی ہے۔

جب تم کسی سے کمٹمینٹ کرتے ہو تو تم کہہ رہے ہوتے ہو، ”تم ہر معاملے میں مجھ پر بھروسہ کر سکتے ہو“ یا ”مَیں ہر ضرورت کے وقت تمہارے ساتھ ہوں۔“

Scanned with CamScanner

غیر مشروط کمٹمینٹ کہتی ہے، ''پیش گوئی نہ کیے جا سکنے والے مستقبل میں میرے رویے کے حوالے سے پیش گوئی کی جا سکتی ہے۔''

مستقبل کے حوالے سے پیش گوئی کیوں نہیں کی جا سکتی؟

- تمہاری زندگی اور تمہارے حالات میں تبدیلی کی وجہ سے
- خارجی حالات میں تبدیلی کی وجہ سے

غیر یقینیت سے قطع نظر کمٹمینٹ کہتی ہے، ''تم مجھ پر بھروسہ کر سکتے/سکتی ہو۔''

جو شخص کمٹمینٹ کرتا ہے وہ بہت کچھ چھوڑنے پر تیار ہوتا ہے۔ سوال یہ ہے کہ کس لیے؟ اس کا جواب بہت پیارا ہے، اور وہ یہ کہ اس کا بدل اَن مول ہوتا ہے۔

کمٹمینٹ کہتی ہے:

1۔ مَیں قربانی دینے کو تیار ہوں کیوں کہ مَیں تمہاری فکر کرتی ہوں۔

2۔ مَیں دیانت دار ہوں، تم مجھ پر بھروسہ کر سکتے ہو۔

3۔ مَیں تمہیں شرمندہ نہیں ہونے دوں گی۔

4۔ اذیت کے باوجود مَیں تمہارے ساتھ ہوں۔

5۔ مَیں اچھے بُرے ہر طرح کے حالات میں تمہارے ساتھ ہوں۔

کمٹمینٹ کوئی قانونی معاہدہ نہیں ہوتی۔ کوئی ایسی دستاویز اس کی بنیاد نہیں ہوتی جس پر فریقین نے دستخط کیے ہوں بلکہ کردار، دیانت اور ہمدردی اس کی بنیاد ہوتی ہیں۔

کمٹمینٹ کا مطلب کوئی متبادل راستہ نہ ہونے کی صورت میں تمہارا کسی چیز سے چمٹے رہنا نہیں ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ متبادل راستے ہونے کے باوجود بھی کسی چیز سے چمٹے رہنا۔ مذکورہ بالا عناصر کی عدم موجودگی میں کوئی شخص دوسروں سے دیر تک چلنے والی کمٹمینٹ نہیں کر سکتا۔

کمٹمینٹ کو کیا چیز قابلِ قدر بناتی ہے؟ کمٹمینٹ کو درج ذیل عناصر قابلِ قدر بناتے ہیں:

- اس کی موجودگی میں پیش گوئی کی جا سکتی ہے۔

- اس کی وجہ سے تحفظ کا احساس پیدا ہوتا ہے۔
- اس سے شخصی نشوونما ہوتی ہے۔
- افراد اور کمیونٹی کے رشتے مضبوط ہوتے ہیں۔
- ذاتی اور کاروباری رشتے کبھی نہیں ٹوٹتے۔

بدمعاشی اور کمٹمینٹ

حد تو یہ ہے کہ گینگسٹر ز اور بدمعاشوں کو بھی ایسے حامیوں کی ضرورت ہوتی ہے جو کمٹڈ ہوں۔ کمٹمینٹ وسیع الجھے ہوئے جنگل میں ایک منظم گوشہ تخلیق کرتی ہے .... ایک غیر محفوظ دنیا میں تحفظ۔ کمٹمنٹ کا مطلب ہے ذاتی خواہشوں کو دوسروں کی ضرورتوں کے لیے قربان کرنا۔

یاد رکھو ضروریات خواہشات سے زیادہ طاقت ور ہوتی ہیں۔ کمٹمینٹ رشتوں کو جوڑنے والی گوند ہے۔ کمٹمینٹ کا مطلب ہے جب ضروری ہو قربانی دینا۔

مثال کے طور پر:

1۔ دوستی میں کمٹمینٹ کا مطلب ہے رازوں کو راز رکھنا۔
2۔ گاہک سے کمٹمینٹ کا مطلب ہے اسے اچھی سروس دینا۔
3۔ بیوی/شوہر سے کمٹمینٹ کا مطلب ہے وفا۔
4۔ شائستگی سے کمٹمینٹ کا مطلب ہے فحاشی سے دور رہنا۔
5۔ حب الوطنی سے کمٹمینٹ کا مطلب ہے قربانی۔
6۔ ملازمت سے کمٹمینٹ کا مطلب ہے دیانت داری۔
7۔ کمیونٹی سے کمٹمنٹ کا مطلب ہے ذمہ داری نبھانا۔

کمٹمینٹ ذہنی بلوغت کی نشانی ہوتی ہے۔ کمٹمینٹ کا مطلب مسائل میں ساتھ چھوڑنا نہیں ساتھ دینا ہے۔ مضبوط کمٹمینٹ والے افراد مضبوط کمیونٹی تشکیل دیتے ہیں۔

تعلقات اور رشتوں ناطوں کی اساس کمٹمینٹ ہوتی ہے، صرف قربت نہیں۔ ہو

Scanned with CamScanner

سکتا ہے کوئی شخص قریب ہو لیکن وہ کمٹڈ نہ ہو۔ گزشتہ کئی دہائیوں میں معاشرے کی اقدار بہت تبدیل ہو چکی ہیں، اتنی کہ تعلقات میں کمٹڈ نہ ہونا اچھا تصور کیا جانے لگا ہے۔

بعض لوگ سمجھتے ہیں کہ کمٹمینٹ سے انسان محدود ہو جاتا ہے۔ وہ کمٹمینٹ کے لیے تیار نہیں ہوتے کیونکہ وہ محسوس کرتے ہیں کہ وہ ان کے لیے تیار نہیں ہیں۔

میری رائے میں ایسے لوگ خودغرض طفیلیے (Parasites) ہوتے ہیں، جو زیادہ سے زیادہ حاصل کرنے کے خواہش مند ہوتے ہیں۔ وہ صرف لینے والے ہوتے ہیں۔ ایسے لوگ معاشرے کے لیے لعنت ہوتے ہیں۔

رشتے ناطے محبت اور جذبے کی وجہ سے نہیں بلکہ کمٹمینٹ اور ہمدردی سے پنپتے ہیں۔ کمٹمینٹ کا مطلب ہے دوسرے کی ضرورتوں کو اپنی ضرورتوں پر ترجیح دینا۔ بعض اوقات لوگوں کو متصادم کمٹمینٹس سے دوچار ہونا پڑتا ہے۔ مثلاً:

1۔ ایک پولیس مین نے بسترِ مرگ پر پڑی ہوئی اپنی بیوی کی حفاظت کرنے کی کمٹمینٹ کر رکھی ہے۔ وہ اپنی بیوی کے پاس موجود ہوتا ہے کہ اسے کسی ایمرجینسی صورتِ حال سے نمٹنے کے لیے بلایا جاتا ہے، جہاں دس افراد کی جانیں داؤ پر لگی ہوئی ہیں۔ وہ کیا کرے گا؟

2۔ ایک سرجن اپنی بیٹی کی گریجوایشن کا انتظار کر رہا تھا۔ اس نے زندگی میں صرف ایک بار ہونے والی اس تقریب میں شرکت کا وعدہ کر رکھا تھا۔ تقریب شروع ہونے سے 20 منٹ پہلے اسے ایک حادثے میں زخمی ہونے والے شخص کی جان بچانے کے لیے اس کا آپریشن کرنے کی خاطر ایمرجینسی فون کال کے ذریعے بلایا جاتا ہے۔ وہ کیا کرے گا؟

ایسی صورتِ حال میں ایک پر دوسرے کو ترجیح دینے کا مطلب کمٹمینٹ کا فقدان نہیں ہے۔ دو کمٹمینٹس میں سے ایک کو چننے میں ترجیحات، ذمہ داری اور فرض بنیادی کردار ادا کرتے ہیں۔ اقدار کی بنیاد پر استوار کمٹمینٹس ہمیں ایک کمٹمینٹ کو دوسری پر ترجیح دینے میں مدد دیتی ہیں، اور وہ بھی خطا کے احساس کے بغیر۔

Scanned with CamScanner

سرجن ہوسکتا ہے اپنی بیٹی کی تقریب میں شرکت کو ترجیح دیتا لیکن اس سے فرق نہیں پڑتا کہ اس کی ترجیح کیا ہے یا وہ کیا کرنا پسند کرتا ہے۔ کمٹمینٹ کے لیے گیارہ عناصر ضروری ہوتے ہیں جن کا ذکر ہم پہلے کر چکے ہیں، خواہ ہم پسند کریں یا نہ کریں۔

کمٹمینٹ نبھانے سے کردار کی مضبوطی عیاں ہوتی ہے۔ اس کے لیے ہمیں دوسروں کی ضرورتوں پر اپنی خواہشوں کو قربان کرنا ہوتا ہے۔

ضرورتیں بنیادی اہمیت رکھتی ہیں جب کہ خواہشیں لامحدود ہوتی ہیں۔ ضرورتوں کے تصادم کی صورت میں انسان کو ذمہ داریوں اور فرائض کو ترجیح دینا ہوتی ہے۔ شادی جیسے رشتے میں دو افراد ایک دوسرے سے کمٹڈ ہوتے ہیں۔ فرض کیا ایک سال کے بعد ایک کو کینسر ہو جاتا ہے۔ کیا دوسرے کو یہ احساس ہوگا کہ اسے دھوکا دیا گیا ہے؟ کیا اسے محروم کیے جانے کا احساس ہوگا؟ کیا وہ آزردگی محسوس کرے گا؟ کیا وہ دوسرے فرد کو اپنی زندگی برباد ہونے کا الزام دے گا؟ یہ تو کمٹمینٹ نہیں ہے۔ یہ تو خود غرضی ہے۔

کمٹمینٹ کا سب سے اذیت دہ پہلو بھروسے کا بحران پیدا ہونے پر اسے قبول نہ کرنا ہے۔ اگر یہ بحران غلطی کا نتیجہ ہے تو کمٹمینٹ برقرار رہتی ہے۔ تاہم اگر دھوکا دہی کا معاملہ ہو تو اس کا جواب یہ ہے: "تم نے مجھے ایک بار دھوکا دیا، افسوس ہے تم پر۔ تم نے مجھے دوبارہ دھوکا دیا، افسوس ہے مجھ پر۔"

کمٹمینٹس معافی اور درگزر کے بغیر نبھائی نہیں جا سکتیں۔ بعض رشتے ایسے ہوتے ہیں کہ ہر طرح کی غلطی کو معاف کر دینا پڑتا ہے۔ مثال کے طور پر یہ ممکن ہے کہ کوئی بچہ اپنے والدین سے جھوٹ بول کر ان کے اعتماد کو ٹھیس پہنچائے۔ اگر والدین نے اپنے بچے سے کمٹمینٹ کی ہوئی ہے تو وہ اسے ضرور معاف کر دیں گے۔ انہیں چاہیے کہ وہ اسے سمت دکھائیں، ہدایت دیں، نصیحت کریں اور جھوٹ بولنے کے نتائج بتائیں۔

سب سے بڑی کمٹمینٹ

اگر ہم اپنے نظامِ اقدار اور ضمیر کے خلاف کوئی ایسی کمٹمینٹ کریں جو کہ غلط یا غیر

Scanned with CamScanner

اخلاقی ہوتو کیا ہوگا؟ ہماری سب سے بڑی کمٹمینٹ یہ ہوگی کہ اسے جاری نہ رکھیں۔

اقدار سے کمٹمینٹ

وفاداری خریدی نہیں جاسکتی، اسے ''کمانا'' پڑتا ہے۔ سوال یہ ہے کہ ہم کس کے وفادار ہیں؟ کیا یہ وفاداری افراد سے ہے یا اداروں سے؟ جواب یہ ہے کہ ان میں سے کسی سے نہیں۔ ہماری وفاداری اقدار سے ہوتی ہے۔ جہاں اقدار متصادم ہوں وہاں لوگ ایک ہی گھر یا ایک ہی ادارے میں ساتھ نہیں رہ سکتے۔

جب کوئی شخص کسی فرد یا ادارے سے وفاداری کی کمٹمینٹ کرتا ہے تو وہ حقیقتاً کیا کہہ رہا ہوتا ہے؟ وہ کہہ رہا ہوتا ہے، ''مَیں تمہارے ساتھ ہوں کیوں کہ تم جن چیزوں پر یقین رکھتے ہو، مَیں بھی انہی پر یقین رکھتا ہوں۔''

مَیں جس شخص سے کمٹمینٹ کررہا ہوں اگر وہ منشیات کا تاجر بن جائے تو کیا ہوگا؟ کیا مَیں اپنی کمٹمینٹ کی وجہ سے اس کی حمایت جاری رکھوں؟ اس سوال کا جواب ہے: قطعی نہیں! مَیں نے غیر اخلاقی اور غیر قانونی کاموں میں تعاون کی کمٹمینٹ نہیں کی ہے۔

اگر کمٹمینٹس نبھائی نہیں جائیں تو نتیجے میں:

- گھرانے بکھر جاتے ہیں۔
- بچے بے گھر ہو جاتے ہیں۔
- رشتے ناطے کمزور پڑ جاتے ہیں۔
- ذہنی تناؤ بڑھ جاتا ہے۔
- خطا کا احساس پیدا ہوتا ہے۔
- زندگی غیر آسودہ ہو جاتی ہے۔
- کاروبار تباہ ہو جاتا ہے۔
- انسان دوسروں سے کٹ جاتا ہے۔
- انسان ڈپریشن کا شکار ہو جاتا ہے۔

Scanned with CamScanner

○ کمٹمینٹ کرو اور کمٹڈ رہو!

اخلاقیات

بُرے حالات بُرے فیصلوں کا جواز نہیں ہوتے۔ اقدار اور اخلاقیات صرف اچھے زمانے کے لیے نہیں بنائی جاتیں۔ انہیں بُرے حالات میں بھی نبھانا چاہیے۔ جب حالات اچھے ہوں تو تمہیں ان کی ضرورت ہوتی ہے اور جب حالات بُرے ہوتے ہیں تو وہ تمہیں ان سے بچانے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

اکثر فیصلے اخلاقی فیصلے نہیں ہوتے۔ مثال کے طور پر کپڑے یا ٹی وی خریدنے کا فیصلہ تمہارا ذاتی فیصلہ ہوتا ہے، اور اس کی بنیاد یہ ہوتی ہے کہ کون سی چیز تمہارے لیے سب سے زیادہ موزوں ہے۔ ایسے فیصلے اخلاقی نہیں ہوتے۔ ذاتی فیصلے خارجی نہیں، داخلی ہوتے ہیں۔ گو کہ یہ اخلاقی معاملے تو نہیں ہیں البتہ ذمہ داری یقینی طور پر ملحوظ رکھی جانی چاہیے۔

اخلاقی فیصلے غلط اور صحیح، حق اور باطل، خیر اور شر میں معروضی انتخاب کو عیاں کرتے ہیں۔ اسی لیے جب تم غلط فیصلہ کرتے ہو تو تمہارے ضمیر کو خلش محسوس ہوتی ہے۔ یہ ریاضی کے سوال حل کرنے جیسا عمل ہے۔ سوال کا جواب ہر شخص اپنی مرضی سے دے سکتا ہے لیکن درست جواب ایک ہی ہوتا ہے۔

اچھا انسان، اخلاقی انسان

اچھا انسان ہونا اور اخلاقی اور اچھا انسان ہونا دو الگ الگ باتیں ہیں۔ ایک شخص معاشرتی اعتبار سے اچھا انسان ہو سکتا ہے لیکن وہ جھوٹ بولنے والا اور دھوکے باز بھی ہو سکتا ہے۔ گویا وہ اچھا تو ہے لیکن غیر اخلاقی ہے۔ بایں ہمہ اس کے اچھا ہونے سے یہ عیاں ہوتا ہے کہ اسے معاشرتی سطح پر قبولیت حاصل ہے۔

بدقسمتی سے ہمارے آج کے زمانے کے بہت سے فیصلوں کی بنیاد ایسا لگتا ہے کہ:

1۔ سہولت کی ہماری خواہش ہے۔

2۔ اچھا محسوس ہونے کی ہماری خواہش ہے نہ کہ ذمہ داری۔

Scanned with CamScanner

3۔ یہ فلسفہ ہے کہ ہر شخص ایسا کر رہا ہے لہٰذا ہمیں بھی کرنا چاہیے۔

ایک عمومی مغالطہ

یہ ایک عمومی مغالطہ ہے کہ اخلاقیات اور اخلاقی فیصلے انسان کو الجھن میں ڈال دیتے ہیں۔ بڑا سوال یہ ہے کہ کسے الجھن میں ڈال دیتے ہیں؟

یہ صرف انہیں الجھن میں ڈالتے ہیں جو اقدار کے حوالے سے واضح نہیں ہوتے۔

سہولت کی اخلاقیات

جن لوگوں کو اس بات پر یقین ہے کہ اخلاقیات صورتِ حال کے مطابق تبدیل ہو جاتی ہے وہ مختلف صورتِ حال اور مختلف افراد کے لیے اخلاقیات میں تبدیلی لے آتے ہیں۔ یہ اخلاقیات ''سہولت کی اخلاقیات'' کہلاتی ہے۔

معیارات

ہم معیارات کے حامل کیوں ہوتے ہیں؟

اس لیے کہ معیار ایک پیمانہ ہوتا ہے۔ یورپ میں ایک میٹر ایشیا میں بھی ایک میٹر ہوتا ہے۔ ایک کلوگرام آٹا ایک کلوگرام ہی ہوگا، خواہ تم کہیں بھی چلے جاؤ۔

جو لوگ کسی اخلاقی معیار سے وابستہ نہیں رہنا چاہتے وہ اس دلیل کے ساتھ اخلاقیات کی تعریف بدلتے رہتے ہیں کہ کوئی شے حق یا باطل نہیں ہوتی، خیر یا شر نہیں ہوتی، یہ کہ انسان کی سوچ انہیں حق یا باطل، خیر یا شر بناتی ہے۔ ان کا فلسفہ ہوتا ہے:

''میرا رویہ درست ہے، تم اسے غلط مفہوم دے رہے ہو۔''

مثال کے طور پر ہٹلر یقین کر سکتا تھا کہ وہ حق پر ہے لیکن اہم سوال یہ ہے، ''کیا وہ واقعی حق پر تھا؟'' کسی بھوکے کو کھانا خریدنے کے لیے پیسے دینا خیر ہے لیکن منشیات خریدنے کے لیے پیسے دینا شر ہے۔

قتل کرنا شر ہے۔ یہ ایک عمومی بیان اور ایک عمومی صداقت ہے۔ یہ ایک اخلاقی

Scanned with CamScanner

معیار ہے۔ صرف اپنے دفاع میں قتل کرنا درست ہے۔ ایسا نہیں ہے کہ تم اس لیے کسی کو قتل کر دو کہ تم قتل کرنا پسند کرتے تھے۔

ہمارا اخلاقیات کا معیار ہمارے مشیروں سے عیاں ہوتا ہے۔ ہم جتنا وقت تفریح میں صَرف کرتے ہیں، اس سے بھی ہمارا اخلاقیات کا معیار عیاں ہوتا ہے۔ ہمارے سپلائرز اور گاہکوں کے انتخاب سے بھی ہمارا اخلاقیات کا معیار عیاں ہوتا ہے۔

رائے مختلف کلچروں میں مختلف ہو سکتی ہے لیکن انصاف، دیانت اور کمٹمنٹ جیسی اقدار آفاقی اور ابدی ہیں۔ ان کا کلچر سے کوئی سروکار نہیں ہوتا۔ ایسا زمانہ کبھی نہیں آیا کہ جب جرأت کے مقابلے میں بزدلی کا احترام کیا گیا ہو۔

اخلاقیات میں شامل ہیں:

- ہمدردی
- انصاف پسندی
- بیماروں، بوڑھوں اور تکلیف میں مبتلا لوگوں کی مدد کرنا۔
- معاشرے کا وسیع تر مفاد

اکثریت کا اتفاق

صرف اسی وجہ سے کہ اکثریت کسی بات پر متفق ہے، وہ بات درست قرار نہیں پا جاتی۔ اگر کسی ملک کے شہری کسی غلط کام کے لیے ووٹ دیں تو وہ درست قرار نہیں پاتا۔ بنیادی اخلاقیات آفاقی ہوتی ہے۔ جس طرح نظم (ڈسپلن) کے بغیر آزادی تباہی کا پیش خیمہ بنتی ہے، بالکل اسی طرح معاشرہ اصولوں کی عدم موجودگی میں برباد ہو جاتا ہے۔ اگر اقدار داخلی ہوں تو کوئی مجرم جیل میں نہیں ہونا چاہیے!!

کوئی معاشرہ افراد کی اخلاقی اقدار کی وجہ سے اچھا یا برا بنتا ہے۔ معاشرے کو قوت اس کی بنیادی اخلاقی اقدار سے ملتی ہے۔

جو لوگ اخلاقیات کو اضافی (Relative) سمجھتے ہیں، وہ اپنے ہی تضاد میں پھنس

Scanned with CamScanner

جاتے ہیں۔ وہ کہتے ہیں، ''ہر چیز اضافی ہے۔'' اصطلاحات بدلنے سے معانی تبدیل نہیں ہوتے۔ بالکل ایسے ہی جیسے لیبل بدلنے سے بوتل میں موجود مواد تبدیل نہیں ہوتا۔

پست اخلاقی اقدار کو نئے نام دینے سے انہیں زیادہ قبول کیا جاتا ہے۔ میڈیا بے اخلاقی کو ترویج دیتا ہے۔

جب 1993ء میں کولمبیا یونیورسٹی کے پریزیڈینٹ مائیکل سیورن نے استعفیٰ دیا تو ایک رپورٹر نے اس سے پوچھا کہ کیا کوئی کام ادھورا رہ گیا ہے۔ اس نے کہا، ''ہاں۔'' اور اس نے بتایا کہ اخلاقیات کی تعلیم کا کام ادھورا رہ گیا ہے: ''اوسط درجے کے گریجوایٹ کو اس حوالے سے کوئی تربیت نہیں دی جاتی۔ اخلاقیات کے مضمون کو والدین کے لیے چھوڑ دیا جاتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ جن نوجوانوں کو اخلاقی تربیت کی ہمیشہ سے زیادہ ضرورت ہے، انہیں ہمیشہ سے کم تربیت دی جا رہی ہے۔ اخلاقیات مذہب نہیں ہوتی۔ وہ منطقی ہوتی ہے۔ اخلاقیات اچھے برتاؤ کے شعوری اصولوں کا نام ہے، جو ایک پُرامن معاشرے کے قیام کے لیے ضروری ہوتے ہیں۔''

اخلاقیات اور قانون

اکثر لوگ اس بات سے اتفاق کریں گے کہ قانون اور اخلاقیات یکساں نہیں ہوتے۔ ہوسکتا ہے جو بات اخلاقی ہو وہ قانونی نہ ہو، اور یہ بھی ہوسکتا ہے کہ وہ قانونی ہو۔

مثال کے طور پر:

1۔ زیادہ کمیشن کا خواہش مند کوئی سیلز پرسن کسی شخص کو ایسی انشورنس پالیسی فروخت کرسکتا ہے جس میں اسے تو زیادہ کمیشن مل رہا ہو لیکن وہ اس شخص کے لیے موزوں نہ ہو۔ یہ عمل قانوناً تو غلط نہیں ہوگا لیکن غیر اخلاقی ہوگا۔

2۔ کوئی نوجوان حدِ رفتار سے زیادہ تیز رفتار سے کار چلا رہا ہو اور اس کا مقصد ایک زخمی بچے کو، جس کا خون تیزی سے بہہ رہا ہے، ہسپتال پہنچانا ہو تو کوئی شخص اس صورتِ حال میں اس کے قانون توڑنے کا سوال نہیں اٹھائے گا۔ بچے کی زندگی

Scanned with CamScanner

بچانے کے لیے طبی امداد حاصل نہ کرنا غیر اخلاقی عمل ہوگا، خواہ اس کے لیے قانون توڑنا پڑے۔

قانون کم سے کم معیار قائم کرتا ہے جب کہ اخلاقیات اور اقدار ان معیارات سے آگے تک کارفرما ہوتی ہیں۔ اخلاقیات اور اقدار کا تعلق عدل و انصاف سے ہوتا ہے۔ ان کا سروکار لوگوں کی خوشی یا ناخوشی سے نہیں ہوتا۔ ان کا سروکار لوگوں کی ضرورتوں اور حقوق کا احترام کرنے سے ہوتا ہے۔

زندگی کا مقصد

خواہش کی بہت سی اقسام ہوتی ہیں:

- کامیابی کی خواہش
- اپنی خوشی قربان کر کے فرض ادا کرنے کی خواہش
- مقصد کی خواہش .... کوئی ایسا مقصد جس کے لیے مرجانا زندگی کو معنویت عطا کرتا ہو۔

اگر تم اپنا ضمیر کھو کر ساری دنیا حاصل کر لو تو اس کا کیا فائدہ؟

مقصد سے عاری زندگی ''زندہ موت'' ہوتی ہے۔ تمہارا مقصد کیا ہے؟ کیا تم کسی مقصد کے حامل ہو؟

مقصد بھرپور جذبے کو جنم دیتا ہے۔ یا تو کوئی مقصد ڈھونڈو یا تخلیق کرو اور پھر عزم اور جذبے کے ساتھ اس کے حصول کے لیے جدوجہد کرو۔

ضروری ہے کہ ہم ہر روز اپنے آپ سے سوال کریں: ''کیا میں اپنے زندگی کے مقصد کے قریب تر ہو رہا ہوں کہ نہیں؟'' اگر جواب نفی میں ہو تو پھر ہم نے اپنی زندگی کا ایک دن ضائع کر دیا ہے۔ ہم جتنا زندگی کو دیتے، زندگی اُتنا ہی ہمیں لوٹاتی ہے۔

جتنی جلد ہم اپنی زندگی کا مقصد ڈھونڈ لیں گے، اتنا ہی ہماری زندگی بہتر ہوگی۔ عظیم ترین چیلنج زندگی کے مقصد کی ختم نہ ہونے والی تلاش ہے .... نہ صرف فرد کی

حیثیت سے بلکہ گھرانے، ادارے اور ملک کی حیثیت سے بھی۔ جب ہمارا مقصد اور ہماری اقدار واضح ہوں، تب ذاتی مفاد اور معاشرتی ذمہ داریوں میں تصادم ختم ہو جاتا ہے اور ہم ایک اخلاقی توازن پا لیتے ہیں۔ ہم یہ جان لیتے ہیں کہ کب اور کہاں ڈٹ جانا ہے۔ ایسا تب ہوتا ہے جب ہم قلیل مدتی فائدے کے لیے غلط فیصلے کرنے کی بجائے طویل مدتی فائدے کے لیے درست فیصلے کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ دانش مندی اور ذہنی بلوغت بڑے بڑے معاملات و مسائل کا فہم عطا کرتی ہیں۔

> اس طرح پڑھو جیسے تم نے ہمیشہ زندہ رہنا ہے۔
> اس طرح جیو جیسے تم نے آنے والے کل مر جانا ہے!!
> (مہاتما گاندھی)

ہم دوسروں کے کام آئے بغیر اپنے کام نہیں آ سکتے۔
ہم دوسروں کی زندگیاں مالا مال کیے بغیر اپنی زندگیوں کو مالا مال نہیں کر سکتے۔
ہم دوسروں کو خوش حالی عطا کیے بغیر خود خوش حال نہیں ہو سکتے۔
(جیمیٹ کول)

جیمیٹ کول نے ایک مرتبہ کہا تھا:
"مجھے ایسا شخص دکھاؤ جو اوسط درجے کی زندگی پر قانع ہو، مَیں تمھیں ایسا شخص دکھاؤں گی جس کا نصیب ناکامی ہے۔"

زندگی کھیل تماشا نہیں ہے۔ ایسا نہیں ہے کہ ہم بیٹھے رہیں اور واقعات کو رونما ہوتا دیکھتے رہیں۔ ضروری ہے کہ ہم اپنی زندگی کو بامعنی بنانے کے لیے ایک مقصد ڈھونڈیں اور پھر اس کے حصول کے لیے جدوجہد کریں۔

مقصد کے ساتھ جینا

ہم سب کو اس سیارے پر ایک مقصد کے لیے بھیجا گیا ہے۔ ہم ایک بڑی تصویر کا

Scanned with CamScanner

حصہ ہیں۔ بہت ہی کم لوگ ایسے ہیں جو اپنی زندگی میں مقصد ڈھونڈ تے ہیں۔ ہم میں سے اکثر محض زندہ رہتے ہیں اور صرف دن گنتے رہتے ہیں۔

ایک مرتبہ عظیم سائنس دان البرٹ آئین سٹائن نے کہا تھا، ''ہمیں کیوں پیدا کیا گیا ہے؟'' اس نے خود جواب دیا، ''اگر کائنات حادثہ ہے تو ہم بھی حادثہ ہیں لیکن اگر کائنات کے کوئی معنی ہیں تو ہم میں بھی معنی ہیں۔ مَیں طبیعیات (فزکس) کا جتنا مطالعہ کرتا ہوں اتنا ہی زیادہ مابعد الطبیعیات (میٹا فزکس) کی طرف کھنچا جاتا ہوں۔''

''مَیں کسی ایسے کاز میں ناکام ہو جاؤں گا جس نے آخرِ کار کامیاب ہونا ہے۔ بجائے اس کے کہ کسی ایسے کام میں کامیاب ہوؤں، جس نے آخرِ کار ناکام ہونا ہے۔'' (وُڈرو وِلسن)

ہم اپنی اقدار کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟

مَیں نے حال ہی میں ایک بچی کا واقعہ پڑھا ہے۔ اس بچی کو ایک ہزار ڈالروں سے بھرا ہوا پرس ملا۔ اس نے وہ پرس اس کے مالک کو ڈھونڈ کر اسے دے دیا۔ اس بچی کی استانی نے اس کی کلاس فیلوز سے اس بارے رائے پوچھی تو سبھی نے اسے بے وقوف قرار دیا۔ اکثر طلبا کا کہنا تھا کہ اگر کوئی شخص احتیاط سے کام نہیں لیتا تو اسے اس کی سزا ملنی چاہیے۔

اس واقعے سے پتا چلا کہ اگر والدین اور اساتذہ بچے کو اقدار نہیں سکھائیں گے تو وہ کہاں سے سیکھیں گے؟ اگر والدین اور اساتذہ بچوں کو اقدار نہیں سکھاتے تو بچے ٹیلی ویژن اور ایسے ہی دوسرے ناپسندیدہ ذرائع سے اقدار سیکھتے ہیں جو کہ مثبت نہیں ہوتیں۔ معاشرہ تباہ ہو رہا ہے تو حیرت کیسی؟

جیت بمقابلہ جیتنے والے

جیت اور جیتنے میں کیا فرق ہے؟

جیت ایک واقعہ ہوتی ہے۔ جیتنے والا ہونا ایک جذبہ ہے۔ جیتنے والے اپنی اقدار کی بنیاد پر جیتتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

تین متاثر کن جیتنے والے

1۔ اولمپکس میں جیت کسی کھلاڑی کی زندگی کا سب سے اہم واقعہ ہوتی ہے۔لارینس لی مکس اپنے ایک مقابل کو مشکل میں مدد دینے کے لیے اولمپکس میں کشتی رانی کے مقابلے سے دست بردار ہو گیا تھا۔ساری دنیا دیکھ رہی تھی۔اس نے اپنی جیت کی خواہش کو دوسرے فرد کو بچانے کی ضرورت پر قربان کر دیا۔وہ ریس تو نہیں جیت سکا لیکن ساری دنیا کے بادشاہوں اور ملکاؤں نے اسے عزت و احترام دیا کیونکہ اس نے ''اولمپکس کے جذبے'' کو زندہ رکھا تھا۔

2۔ ریوبن گونزالز ریکٹ بال کے عالمی مقابلے میں کھیل رہا تھا۔آخری گیم میں میچ پوائنٹ پر گونزالیز نے ایک سپر شاٹ کھیلا۔ریفری اور لائنز مین نے شاٹ کو درست قرار دیا۔اسے فاتح قرار دے دیا گیا۔لیکن گونزالیز نے تھوڑے تأمل کے بعد اپنے مقابل سے کہا کہ شاٹ غلط تھا۔اس کے مخالف کو سروس مل گئی اور وہ میچ ہار گیا۔

ہر شخص دم بخود تھا۔کون سوچ سکتا تھا کہ ہر چیز قانونی اعتبار سے درست قرار دیے جانے کے باوجود کوئی کھلاڑی ایسا قدم اٹھا سکتا ہے۔ جب گونزالیز سے اس بارے پوچھا گیا تو اس نے کہا، ''میری دیانت داری کا تقاضا تھا کہ میں ایسا کرتا۔'' وہ میچ ہار گیا تھا لیکن وہ ''فاتح'' تھا، ''جیتنے والا'' تھا۔

3۔ چند مارکیٹنگ افسروں کی میٹنگ تھی۔ ٹریفک کے ہجوم کی وجہ سے انہیں ایئرپورٹ پر پہنچنے میں دیر ہو گئی۔ وہ ٹرین روانہ ہونے سے چند منٹ پہلے ائیرپورٹ پہنچے۔انہوں نے دوڑنا شروع کر دیا۔ٹکٹیں ان کے ہاتھ میں تھیں تاکہ کوئی انہیں نہ روکے۔اچانک ایک مارکیٹنگ افسر ایک پھلوں والی میز سے ٹکرا گیا۔پھل گر کر بکھر گئے مگر وہ سب دوڑتے رہے۔یوں وہ بَروقت ٹرین میں پہنچ گئے۔تاہم ان میں سے ایک ٹرین کے دروازے سے واپس چلا گیا۔ٹرین کا

Scanned with CamScanner

دروازہ بند ہو گیا۔ وہ واپس اس جگہ گیا جہاں اس کے ٹکرانے کی وجہ سے پھل گر گئے تھے۔ اس نے دیکھا کہ ایک اندھی لڑکی پھل بیچ رہی ہے۔ اس دوران لوگوں نے اس کے پھل اٹھا کر دوبارہ میز پر رکھ دیے تھے لیکن چند پھل ضائع ہو گئے تھے۔ مارکیٹنگ افسر نے اس لڑکی کو دس ڈالر دیے۔ لڑکی کو معلوم نہیں تھا کہ وہ کون ہے۔ وہ اسے دس ڈالر دے کر سٹیشن سے باہر چلا گیا۔ اگرچہ وہ ضروری میٹنگ میں شرکت سے رہ گیا تھا لیکن کیا وہ ''جیتنے والا'' نہیں تھا؟

اگر جیت کو مدِ نظر نہ رکھا جائے تو انسان میڈل لیے بغیر ''جیتنے والا'' ہو سکتا ہے نیز میڈل حاصل کر کے بھی ہارنے والا ہو سکتا ہے۔

تین آدمی سینکڑوں دوسرے لوگوں کے ساتھ میراتھن ریس میں شامل ہوئے۔ ان تینوں میں سے کوئی بھی ریس جیت نہیں سکا۔ کیا وہ تینوں ہارنے والے تھے؟

نہیں۔ وہ تینوں مختلف مقاصد کے تحت ریس میں شریک ہوئے تھے۔ ایک اس لیے ریس میں شریک ہوا تھا تاکہ اپنی قوتِ برداشت آزما سکے۔ اسے علم ہوا کہ وہ اپنی توقع سے زیادہ فاصلے تک تھکے بغیر دوڑ سکتا ہے۔ دوسرا اپنی سابقہ کارکردگی سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرنا چاہتا تھا، اور اس نے ایسا ہی کیا۔ تیسرے کا مقصد پورا فاصلہ طے کرنا تھا اور اس نے ایسا ہی کیا۔ وہ تینوں مختلف مقاصد کے تحت ریس میں شریک ہوئے تھے اور تینوں کے مقصد پورے ہو گئے۔ چنانچہ وہ تینوں ''جیتنے والے'' تھے، حالاں کہ انہوں نے میڈل نہیں جیتا تھا۔

مارک ٹوئین نے کہا تھا کہ مستحق ہونے کے باوجود تمغہ حاصل نہ کرنا مستحق نہ ہوتے ہوئے تمغہ حاصل کرنے سے بہتر ہے۔ وقار ملکیت میں نہیں بلکہ مستحق ہونے میں ہے۔

اگر صرف جیت تمہارا مقصد ہے تو شاید تم اچھا کام کرنے سے داخلی طور پر ملنے والے انعام کو ضائع کر بیٹھو۔ جیت سے زیادہ اہم بات وقار کے ساتھ جیتنا ہے اور جیت کا حق دار ہونا ہے۔ باعزت انداز میں ناکام ہو جانا بے عزت ہو کر کامیاب ہونے سے بہتر ہے۔ ممکن ہے باعزت انداز میں ہارنے سے یہ عیاں ہو کہ تم نے مناسب تیاری نہیں کی تھی

Scanned with CamScanner

لیکن بددیانتی سے جیتنا کردار کے فقدان کی علامت ہے۔

کسی فرد کے کردار کی حقیقی آزمائش یہ ہے کہ وہ کیا کرتا ہے اور کیا نہیں کرتا جب کہ اسے علم ہو کہ وہ پکڑا نہیں جائے گا۔ دیانت پر سمجھوتہ کرنا بہتر نہیں ہے نیز جیتنے کے لیے شارٹ کٹس اختیار کرنا بے فائدہ ہے۔ کوئی شخص بے ایمانی سے ٹرافی تو جیت سکتا ہے لیکن وہ شخص کبھی حقیقتاً خوش نہیں ہو سکتا۔ ٹرافی جیتنے سے زیادہ اہم بات ایک اچھا انسان ہونا ہے۔

جیتنے والے (Winners) ہر روز اس طرح جیتے اور کام کرتے ہیں جیسے یہ ان کا آخری دن ہو۔ جب وہ فوت ہوتے ہیں تو ''جیتنے والے'' کی حیثیت سے فوت ہوتے ہیں۔

> ''بعض شکستیں فتوحات سے زیادہ ''فتح مندانہ'' ہوتی ہیں۔''
>
> (مائیکل ڈی موٹین)

جیتنے والے شکر کرنے والے ہوتے ہیں

جیتنے والے شکر کرنے والے ہوتے ہیں۔ وہ کبھی اپنے بارے شیخی نہیں بگھارتے۔ وہ اپنی ٹیم کے اراکین اور مخالفین کا احترام کرتے اور انہیں سراہتے ہیں۔

بہت سے لوگ یہ جانتے ہیں کہ کامیاب کس طرح ہونا ہے لیکن بہت کم لوگ یہ جانتے ہیں کہ کامیابی کو کس طرح نبھانا ہے۔

کامیابی کا خاکہ

مَیں ساری دنیا میں تین روزہ سیمینار کرتا ہوں، جس کا عنوان ہے ''کامیابی کا خاکہ۔'' یہ سیمینار مختلف اداروں کے اندر بھی کیا جاتا ہے اور عوام کے لیے بھی۔ اس سیمینار کا بنیادی فلسفہ یہ ہے:

> ''جیتنے والے کوئی مختلف کام نہیں کرتے، وہ تو مختلف انداز سے کام کرتے ہیں۔''

یہ فلسفہ اس یقین کے برعکس تشکیل دیا گیا ہے کہ ''جیت ہی سب کچھ ہے۔'' مَیں

نے اس فلسفے کو ماننے والوں کی دیانت داری کے بارے میں غور کرنا شروع کیا تو مجھ پر عیاں ہوا کہ اس پر یقین رکھنے والے لوگ ہر قیمت پر جیتنے کے خبط کا شکار ہوتے ہیں۔ یہ واضح بددیانتی ہے۔

کھلاڑیوں والی ذہنیت

اچھے کھلاڑیوں والی ذہنیت پیدا کرو۔

اچھا کھلاڑی سوفی صد نہیں دوسوفی صد کام کرتا ہے۔

اچھا کھلاڑی جیتنے کے لیے اپنے حریف کی غلطیوں سے فائدہ اٹھاتا ہے۔ اپنے حریف کی غلطیوں سے فائدہ نہ اٹھانا حماقت ہے۔ تاہم جیتنے کے لیے غلط کھیل کھیلنا، فاؤل کرنا، ''قاتل ذہنیت'' کا عکاس ہے، یہ واضح بددیانتی ہے۔ بددیانتی سے جیتنا عارضی کامیابی ہوتی ہے، اس سے آسودگی اور اطمینان حاصل نہیں ہوتا۔

حقیقت یہ ہے کہ زندگی ایک مقابلہ ہے اور ہمیں ہر صورت اس مقابلے میں شامل ہونا پڑتا ہے۔ یہ مقابلہ ایسا ہے جو مقابلے میں شریک ہونے والے لوگوں کو ترقی کرنے کا موقع دیتا ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ جیتنا مقصد ہوتا ہے لیکن ایمان داری سے، انصاف سے اور اصولوں کے مطابق جیتنا چاہیے۔

جیتنے والوں کا ورثہ

عظیم لوگ اپنے پیچھے کچھ نہ کچھ چھوڑ کر جاتے ہیں۔ جیتنے والے جانتے ہیں کہ اجتماعی کاموں کی کیا اہمیت ہوتی ہے۔ اگرچہ چیمپیئن میڈل حاصل کرتے ہیں لیکن انہیں اس حقیقت کا احساس ہوتا ہے کہ ان کی کامیابی کے پیچھے بہت سے لوگ ہیں، جن کے بغیر کامیابی ممکن نہیں تھی۔ ان لوگوں میں ان کے استاد، ماں باپ، کوچ اور مداح شامل ہیں۔ جن لوگوں نے ہماری مدد کی ہوتی ہے ہم ان کو کبھی پورا صلہ نہیں دے سکتے۔ ان کی قربانیوں اور مہربانیوں کا واحد ''معاوضہ'' شکر اور شکریہ ہے نیز دوسروں کی مدد کرنا۔

سقراط نے افلاطون کو پڑھایا، افلاطون نے ارسطو کو اور ارسطو نے سکندرِ اعظم کو۔

Scanned with CamScanner

اگر علم ایک فرد سے دوسرے فرد تک منتقل نہ ہوتا تو ''مر'' گیا ہوتا۔

ہماری سب سے بڑی ذمہ داری ایسا ورثہ چھوڑ جانا ہے، جس پر آنے والی نسلیں فخر کریں۔

بدلتی ہوئی اقدار

تبدیلی ناگزیر ہے۔ ہم پسند کریں یا نہ کریں تبدیلی آ کر رہتی ہے۔ آج سے 50 سال پہلے ہائی سکول کے ہیڈ ماسٹروں سے ایک سروے کیا گیا تھا۔ ان سے پوچھا گیا کہ ان کے طلباء کے بڑے مسائل کیا ہیں؟ انہوں نے درجِ ذیل جواب دیے تھے:

1۔ وہ ذمے کا کام (ہوم ورک) کر کے نہیں آتے۔
2۔ وہ کتابوں وغیرہ کی قدر نہیں کرتے۔
3۔ وہ بتیاں جلتی چھوڑ جاتے ہیں اور کھڑکیاں دروازے بند نہیں کرتے۔
4۔ کلاس روم میں کاغذ پھینک جاتے ہیں۔
5۔ ہالز (*Halls*) میں دوڑتے بھاگتے ہیں۔

تیس سال بعد ایسا ہی سروے دوبارہ کیا گیا۔ اس مرتبہ بھی سوال وہی تھا لیکن جواب مختلف تھے۔ اس مرتبہ عیاں ہوا کہ ہائی سکول کے طلبا درج ذیل مسائل کا باعث تھے:

1۔ اسقاطِ حمل
2۔ ایڈز
3۔ زنا بالجبر
4۔ منشیات خوری
5۔ تشدد کے ذریعے ہلاکت
6۔ سکول میں قتل
7۔ سکول میں اسلحہ لانا

پرانی اقدار

پرانی اقدار متروک نہیں ہوتی ہیں۔
کوئی قوم مشترک عقائد اور رویوں کی بدولت متحد رہتی ہے۔ انہی کی وجہ سے وہ کسی بھی معاشرے کو تباہ کر دینے والے طاعون سے محفوظ

رہتی ہے۔ انہی سے اس قوم کو آہنگ ملتا ہے، مضبوطی ملتی ہے، اخلاقیات ملتی ہے اور مشکلات برداشت کرنے کا وصف ملتا ہے۔"

(جان گارڈنر)

بعض لوگ ذمہ داری، دیانت، کمٹمینٹ اور حب الوطنی جیسی اقدار کو پرانی اقدار تصور کرتے ہیں۔ ممکن ہے یہ اقدار پُرانی ہوں لیکن یہ متروک نہیں ہوئیں۔ یہ زمانے کے امتحان میں پورا اتری ہیں اور وہ ہمیشہ رہیں گی۔ یہ اقدار نیویارک، دہلی، نیوزی لینڈ اور دنیا کے ہر علاقے میں یکساں معنویت رکھتی ہیں۔ میرے علم میں تو تاریخ کا کوئی دور اور کوئی تہذیب ایسی نہیں ہے جس میں ان اقدار کا احترام نہ کیا جاتا ہو۔

ہر معاشرے میں بے اخلاقی اور ناانصافی مایوسی کو جنم دیتی ہے۔ حقیقی اقدار پر کار بند لوگوں کو چاہیے کہ وہ لالچی اور غیر ذمہ دار افراد کو ان کے غلط کاموں سے روکیں۔

جو معاشرہ اخلاق سے عاری ہوتا ہے، وہ تباہ ہو جاتا ہے۔ یاد رہے تاریخ کی ساری ناکامیاں اخلاقی ناکامیاں تھیں۔

بیسویں صدی کے شروع میں امریکہ بدترین بحران کا شکار تھا۔ پورے ملک کی دولت تین ماہ میں برباد ہوگئی۔ پیداوار میں 77 فی صد کمی آگئی۔ ایک چوتھائی لیبر فورس بے روزگار ہوگئی۔ کئی شہروں میں سکول بند کر دیئے گئے۔

نیویارک کا یہ حال تھا کہ اکثر سکولوں میں بچوں کو موزوں خوراک نہیں دی جا سکتی تھی۔ ایک وقت ایسا آیا کہ ساڑھے تین کروڑ افراد (مرد، عورتیں، بچے) کسی بھی قسم کی آمدنی سے محروم تھے۔

اس بدترین بحران میں بھی صدر روز ویلٹ اپنے ریڈیو پر نشر ہونے والے خطاب میں کہہ رہے تھے:

"خدا کا شکر ہے ہماری مشکلات صرف مادّی ہیں، اخلاقی نہیں۔"

اچھائی کیا ہے؟

اگر ہم ایک سروے کریں اور لوگوں سے پوچھیں، "کیا آپ اچھے ہیں؟" تو ہر

شخص کہے گا "ہاں۔" اگر ہم ان سے پوچھیں کہ کون سی خوبی نے انہیں اچھا بنایا ہے تو وہ درج ذیل میں سے کوئی جواب دیں گے:

- مَیں کسی کو دھوکا نہیں دیتا، اس لیے مَیں اچھا ہوں۔
- مَیں جھوٹ نہیں بولتا، اس لیے مَیں اچھا ہوں۔
- مَیں چوری نہیں کرتا، اس لیے مَیں اچھا ہوں۔

اگر تم ان جوابوں کا تجزیہ کرو تو تمھیں پتا چلے گا کہ یہ اچھا ہونے کے ٹھوس جواز نہیں ہیں۔ ایک شخص نے کہا ہے، "مَیں دھوکا نہیں دیتا۔" خوب، لیکن اس سے صرف یہی واضح ہوتا ہے کہ وہ شخص دھوکے باز نہیں ہے۔ جن لوگوں نے کہا ہے کہ وہ جھوٹ نہیں بولتے اور چوری نہیں کرتے، تو اس سے صرف یہی واضح ہوتا ہے کہ وہ جھوٹے اور چور نہیں ہیں۔ تاہم اس سے وہ "اچھے" نہیں بن گئے۔ کوئی شخص اس وقت اچھا بنتا ہے جب وہ حقیقتاً اچھے کام کرتا ہے۔ صرف بُرے کام نہ کرنے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ کوئی شخص اچھا ہے۔ اچھا انسان وہ ہے جو انصاف پسند ہو، ہمدرد ہو، جرأت مند ہو، دیانت دار ہو، منکسر المزاج ہو، باوفا اور باادب ہو۔

ان اوصاف کے حامل لوگ اچھے کیوں ہوتے ہیں؟

اس لیے کہ ان پر انحصار کیا جا سکتا ہے، وہ انصاف کے لیے ڈٹ ہو جاتے ہیں، وہ ضرورت مندوں کی مدد کرتے ہیں اور وہ اپنی اور اپنے قریب موجود لوگوں کی زندگیاں بہتر بناتے ہیں۔

تمہارا کردار کتنا مضبوط ہے

1۔ تمھیں علم ہے کہ تمہارے گھر سے دفتر تک ٹیکسی کا کرایہ 100 روپے ہے۔ تم یہ رقم روزانہ ادا کرتے ہو۔ ایک دن ایک ٹیکسی ڈرائیور 50 روپے مانگتا ہے۔ تم کیا کرو گے؟

2۔ تم ایک ریسٹورینٹ میں کھانا کھا رہے ہو۔ تم چار قسم کے کھانے منگواتے ہو۔

Scanned with CamScanner

جب بل آتا ہے تو ویٹر نے غلطی سے اس میں تین کھانوں کی قیمت درج کی ہوتی ہے۔ تم کیا کرو گے؟

3۔ تمہارا بہترین دوست بیمار ہے۔ تم ایک لائف انشورنس سیلز مین ہو۔ تمہارے دوست کو ایک لاکھ روپے کی انشورنس کی ضرورت ہے جب کہ کسی کو علم نہیں کہ تمہارا دوست کسی مہلک بیماری میں مبتلا ہے۔ کیا تم اسے پالیسی دے دو گے؟

اخلاقیات پر حملہ

کون سی چیزیں اخلاقیات پر حملہ آور ہو کر اسے تباہ کر دیتی ہیں؟

درج ذیل تین خطرناک عناصر ایسے ہیں جو اخلاقیات کو فنا کر ڈالتے ہیں:

1۔ لالچ　　2۔ خوف　　3۔ دباؤ

اخلاقیات اور کاروبار

ہر کاروبار اور پیشے میں اخلاقیات کا عمل دخل ہے۔ لالچی ڈاکٹر غیر ضروری دوائیں لکھتا ہے اور غیر ضروری ٹیسٹ کرواتا ہے۔ لالچی وکیل سچ کو مسخ کر دیتا ہے۔ لالچی والدین اور ان کے بچے سفید جھوٹ بولتے ہیں۔ لالچی اکاؤنٹنٹس اکثر اعداد و شمار میں ہیر پھیر کر دیتے ہیں۔

جب ہم اپنے قریبی لوگوں کو دھوکا دے رہے ہوتے ہیں تو حقیقت میں اپنے آپ کو دھوکا دیتے ہیں۔ جب ہم دوسروں کو دھوکا دیتے ہیں تو ہمیں یقین ہوتا ہے کہ وہ بھی ہمیں دھوکا دیں گے۔ اس یقین کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ ہم شکی بن جاتے ہیں اور قنوطیت پسندی ہم پر حاوی ہو جاتی ہے۔

خوش حالی ذمہ داری لے کر آتی ہے۔ ہم اخلاقیات اور سماجی تانے بانے کو برباد کر کے نہ صنعتیں لگا سکتے ہیں اور نہ انفراسٹرکچر تعمیر کر سکتے ہیں۔

اخلاقیات پر عمل پیرا نہ ہونے کے نتائج ویسے ہی ہوتے ہیں جیسے قانون پر عمل پیرا نہ ہونے کے ہوتے ہیں۔ بعض لوگ کبھی اخلاقیات پر عمل پیرا نہیں ہوتے۔ وہ سوچتے

Scanned with CamScanner

ہیں کہ وہ آسان راستہ اختیار کر رہے ہیں۔ درحقیقت وہ مشکل ترین راستہ اختیار کر رہے ہوتے ہیں۔ اگر تم اپنے کلائنٹ کے لیے درست کام نہیں کرو گے تو کیا تم خود اپنا سامنا کر سکو گے؟ کیا تم اپنے بچوں کا سامنا کر سکو گے؟ اگر ایسا نہیں تو تمہارا رویہ درست نہیں ہے۔

نتیجہ

سوال یہ ہے کہ لوگ اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کیوں نہیں کرتے؟

اس کی سب سے بڑی وجہ محدود وژن یا وژن کا نہ ہونا ہے۔ ہمیں ہر ممکن چیز سے آگے کے خواب دیکھنے چاہئیں۔ ہم آج جو چیز بھی دیکھ رہے ہیں وہ حقیقت بننے سے پہلے خواب تھی۔ ہماری ساری تحریر کا حاصل یہ ہے:

- ولولہ و جوش کے ساتھ جیو۔
- زندگی کی ایک سمت متعین کرو۔
- ایک مقصد کا تعین کرو۔
- کیا تمہارا کوئی خواب ہے؟
- تمہارا خواب کیا ہے؟
- کیا تم روزانہ اپنے مقصد کے حصول کے قریب تر ہو رہے ہو؟

ھدایت: ''زندہ ناکامیوں'' سے بچو .... وہ لوگ تمہیں غلط مشورہ دیں گے۔ ایسے لوگوں کی بجائے کامیاب لوگوں سے مشورہ لو۔

یاد رکھو: جیتنے والے کوئی مختلف کام نہیں کرتے، وہ تو مختلف انداز سے کام کرتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

ایکشن پلان

''ہم جو کچھ بن سکتے ہیں، وہ بننا ہی زندگی کا واحد مقصد ہے۔''
(بینیڈکٹ سپائی نوزا)

تم کن تین خصوصیات کے حوالے سے لوگوں کو یاد رہنا چاہتے ہو؟

ا) ....

....

ب) ....

....

ج) ....

....

تم جن تین خصوصیات کی وجہ سے لوگوں کو یاد رہنا چاہتے ہو، ان کے حوالے سے تین تین رویے تحریر کرو جو تمہیں ان خصوصیات کو برقرار رکھنے میں مدد دیں۔

ا)
i۔ ....
....
ii۔ ....
....
iii۔ ....
....

ب)
i۔ ....
....
ii۔ ....
....
iii۔ ....
....

ج)
i۔ ....
....
ii۔ ....
....
iii۔ ....
....

Scanned with CamScanner

توجہ فرمایئے

آپ نے کتاب پڑھ لی ہے، آپ کی تعریفی یا تنقیدی رائے دونوں ہمارے لئے بہت اہم ہیں اور ہم آپ کے جواب کے منتظر ہیں، آیئے لوگوں کی زندگیاں بدلنے کے مقصد میں ہمارے ساتھ شامل ہو جایئے۔ کسی اچھی کتاب کا ترجمہ کیجئے، ترجمہ کے لئے کسی اچھی کتاب کی نشاندہی کیجئے، ہماری ترجمہ کی ہوئی کتابوں کو عام کیجئے، دوستوں، عام نوجوانوں کو ان کتابوں کی طرف راغب کیجئے۔ تحفہ، ہدیہ اور گفٹ کے لئے ہمیشہ اچھی کتاب کا انتخاب کیجئے۔ آپ نے جہاں رہتے ہوئے بھی یہ کتاب پڑھی ہے دارالشعور آپ کو اپنی ٹیم کا حصہ سمجھتا ہے۔ براہ مہربانی اس عظیم مقصد کے لیے اپنا کردار ادا کیجئے!

∅ SMS کے لئے 0300-9426395

∅ CALL کے لئے 0321-9426395

∅ EMail کے لئے m_d7868@Yahoo.com

آپ کی شخصیت کی تعمیر و ترقی کے لئے دُعاگو

محمد عباس شاد

چیئرمین: دارالشعور 37. مزنگ روڈ، لاہور

● ...... ● ...... ● ...... ●

Scanned with CamScanner

تم جیت سکتے ہو

شِو کھیڑا کی عظیم تصنیف ''تم جیت سکتے ہو'' کے بارے میں بین الاقوامی اخبارات و جرائد کے تبصرے

- یہ ایک ''تعمیراتی ہدایت نامہ'' ہے......اس کتاب میں ثمر آور زندگی کا خاکہ پیش کیا گیا ہے۔
(اکنامک ٹائمز)
- یہ کتاب تمہیں اپنے وعدوں کو عہد میں ڈھالنے کے گُر سکھائے گی۔ (سنڈے اوبزرور)
- یہ کتاب کامیابی عطا کرنے والا ایک قابلِ قدر تحفہ ہے۔ (نیشنل ہیرالڈ)

''تم جیت سکتے ہو''

سے عملی فائدہ حاصل کرنے والے افراد کے تأثرات

- ''مَیں نے اس کتاب سے جو فوائد حاصل کیے ہیں، وہ میری کارکردگی میں بہتری سے عیاں ہیں۔ اَب مَیں پہلے سے زیادہ پُرسکون ہوں۔ میرے دوست مجھ میں ایک حیران کن مثبت تبدیلی کا مشاہدہ کررہے ہیں۔ میری ذاتی اور کاروباری زندگی میں نہایت متاثر کن بہتری آئی ہے۔''

(ڈاکٹر ڈومی نِک جے لائیگریسٹی ایم ڈی، ڈرمیٹالوجسٹ، نیوجرسی)

- مَیں سیلف ہیلپ کی بے شمار کتابیں پڑھنے کے علاوہ دنیا کے مختلف ملکوں میں ہونے والے سیلف ہیلپ سیمناروں میں شرکت کرچکا ہوں، ''تم جیت سکتے ہو'' کو مَیں نے سب سے مؤثر پایا ہے۔''

(مائیکل سٹائیر، ڈائریکٹر لفتھانسا، جرمن ایئر لائنز، جنوب مشرقی ایشیا)

- اس کتاب کے مطالعے سے میری کارکردگی پہلے سے ہزار درجے بہتر ہوگئی ہے۔ اَب مَیں کم وقت میں بہت زیادہ کام کرنے کے قابل ہوگیا ہوں۔

(باسم اللوغانی، کویتی سفارت کار)

- ہم سب چاہتے ہیں کہ اپنی ذات یا ادارے میں بہتر تبدیلی لے آئیں لیکن اسے مشکل پاتے ہیں۔ مَیں بھی اسی مشکل سے دوچار تھا۔ ''تم جیت سکتے ہو'' کے مطالعے نے میری مشکل حل کردی۔

(سٹیفن ایل ٹائرنی، گروپ مینیجنگ ڈائریکٹر زیروکس بزنس انڈیا)

- جو لوگ اپنا تجزیہ کرنے اور اپنے آپ میں تبدیلی لانے پر تیار ہوں، ان کے لیے یہ کتاب بہت بہت فائدہ بخش ہے۔ (آر۔ او۔ اولویل۔ کوکا کولا)

اس کتاب کے مطالعے سے آپ کون کون سے فائدے حاصل کرسکتے ہیں۔

- آپ مثبت سوچ کے سات اقدامات پر عمل کرکے اعتماد کی دولت سے مالامال ہوسکتے ہیں۔
- آپ اپنی کمزوریوں کو اپنی قوت بنا کر کامیاب انسان بن سکتے ہیں۔
- آپ درست جواز کے تحت درست کام کرکے ''اعتبار'' کا وصف حاصل کرسکتے ہیں۔
- واقعات و حالات کے سامنے مجبور ہونے کی بجائے ان پر قابو پاسکتے ہیں۔
- باہمی احترام کا اصول اپنا کر اپنے قریبی افراد کے لیے بھروسے کے قابل شخص بن سکتے ہیں۔
- مؤثر کارکردگی کے راستے میں حائل رکاوٹیں ہٹا کر زیادہ کام کرسکتے ہیں۔

دارُالشعُور

37-مزنگ روڈ، لاہور، پاکستان

فون: 0300 9426395 -042-37239138

info@darulshaour.com

www.darulshaour.com

Darulshaour

مصنف کا تعارف

اس کتاب کے مصنف شِو کھیڑا کوالیفائیڈ لرننگ سسٹمز، یو ایس اے (Qualified Learning Systems USA) کے بانی ہیں۔ آپ ایک ماہرِ تعلیم، مشیرِ کاروبار (بزنس کنسلٹینٹ) اور مقبول ترین مقرر اور کامیاب اینٹرپریئیز (Entrepreneur) ہیں۔

آپ کا کام لوگوں کو ان کے بطونِ ذات میں نہاں حقیقی صلاحیتوں سے آگاہ کرنا ہے۔ آپ ہندوستان سے لے کر سنگاپور اور امریکہ تک سیمناروں کے ذریعے لوگوں کو اپنی زندگیاں بہتر بنانے کے اصولوں سے روشناس کروانے کی عظیم خدمت انجام دے رہے ہیں۔ آپ کی آسان اور عام فہم تقریروں نے ہزاروں لاکھوں لوگوں کو اپنے حالات کا تجزیہ کر کے کامیابی حاصل کرنے کے قابل بنایا ہے۔ انہوں نے ''تم جیت سکتے ہو'' میں اپنے 25 سالہ عملی تجربات کا نچوڑ پیش کیا ہے۔ یہ کتاب قارئین کو ترقی اور آسودگی و اطمینان کے حصول میں یقینی مدد دے گی۔

شِو کھیڑا نہ صرف افراد بلکہ اداروں کو بھی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ ان کی خدمات سے استفادہ کرنے والے اداروں میں جرمن ایئر لائنز لفتھانسا، نیسلے، جیلیٹ، جانسن اینڈ جانسن، بہاماز کوالٹی کونسل، نیشنل پیناسونک اور ڈائملر کرائزلر جیسی کمپنیاں شامل ہیں۔ اس کے علاوہ آپ ریڈیو اور ٹیلی ویژن کے مختلف پروگراموں میں بھی حصہ لیتے رہتے ہیں۔

Scanned with CamScanner